

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

## **ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО**

**Електронне наукове фахове видання**  
Випуск 15

**Мукачево**  
**2018**

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

**Стегней Маріанна Іванівна**, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки управління та інженерії Мукачівського державного університету.

### Заступник головного редактора:

**Іртищева Інна Олександрівна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова.

### Відповідальний секретар:

**Лінтур Інна Володимирівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

### Члени редакційної колегії:

**Щербан Тетяна Дмитрівна**, доктор психологічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, ректор Мукачівського державного університету.

**Гоблик Володимир Васильович**, доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, заслужений економіст України, перший проректор Мукачівського державного університету.

**Реслер Марина Василівна**, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Мукачівського державного університету.

**Нестерова Світлана Василівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

**Agata Malak-Rawlikowska, dr inż.**, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego (м. Варшава, Польща).

**Клеменс Будзовський, Ph.D.**, професор економіки, канцлер Краковської академії імені Анджеля Фрича Моджевського (м. Краків, Польща).

**Стройко Тетяна Володимирівна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.

**Лагодієнко Володимир Вікторович**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій.

**Шапошников Костянтин Сергійович**, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

**Язлюк Борис Олегович**, доктор економічних наук, доцент, декан факультету аграрної економіки і менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

**Дейнеко Людмила Вікторівна**, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу промислової політики Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України.

**Левковська Людмила Володимирівна**, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу економічних проблем водокористування Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України.

**Мінакова Світлана Михайлівна**, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри системного аналізу та логістики Одеського національного морського університету.

**Войт Сергій Миколайович**, доктор економічних наук, генеральний директор «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова».

**Паук Маріанна Іванівна**, кандидат економічних наук, головний економіст бюджетного відділу фінансового управління Мукачівської РДА.

**Vladimir Gozora, Dr.h.c. prof. trn.h.c. prof. Ing., PhD** – директор інституту економіки та управління Вищої школи економіки та менеджменту в державному управлінні у Братиславі (м. Братислава, Словаччина).

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 9 березня 2016 року № 241

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою  
Мукачівського державного університету  
(Протокол № 11 від 27.04.2018 р.)**

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази  
Index Copernicus

**Сайт видання:** [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua)

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.56:330.8

### Історико-економічний огляд зовнішньої торгівлі західноукраїнських земель (XIX – початок XX ст.)

**Боднарчук Т.Л.**кандидат економічних наук, науковий співробітник  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Розкрито історичні тенденції та особливості зовнішньоторговельної діяльності західноукраїнських земель, які у XIX – на початку XX ст. входили до складу Австро-Угорської імперії. Проаналізовано товарну структуру експорту та імпорту, визначено основні географічні вектори зовнішньоторговельних потоків. Зосереджено увагу на торговельних зв'язках Західного регіону з підросійською Україною. Обґрунтовано роль західноукраїнських земель як важливих транзитних центрів.

**Ключові слова:** історія господарства України, західноукраїнські землі, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, транзитна торгівля.

Боднарчук Т.Л. ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЗАПАДНОУКРАИНСКИХ ЗЕМЕЛЬ (XIX – НАЧАЛО XX ВЕКА)

Раскрыты исторические тенденции и особенности внешнеторговой деятельности западноукраинских земель, которые в XIX – начале XX в. входили в состав Австро-Венгерской империи. Проанализирована товарная структура экспорта и импорта, определены основные географические векторы внешнеторговых потоков. Сосредоточено внимание на торговых связях Западного региона с подросийской Украиной. Обоснована роль западноукраинских земель как важных транзитных центров.

**Ключевые слова:** история хозяйства Украины, западноукраинские земли, внешняя торговля, экспорт, импорт, транзитная торговля.

Bodnarchuk T.L. HISTORICAL AND ECONOMIC REVIEW OF THE WESTERN UKRAINIAN LANDS' FOREIGN TRADE (XIX – EARLY XX CENTURIES)

The historical tendencies and peculiarities of foreign trade activity of Western Ukrainian lands which in the XIX – early XX centuries were the part of the Austro-Hungarian Empire are revealed. The commodity structure of export and import is analyzed; the main geographical vectors of foreign trade flows are defined. The attention is paid to the disclosure of the trade relations between the Western region and the Russian Ukraine. The role of Western Ukrainian lands as important transit centers is substantiated.

**Keywords:** history of Ukraine's economy, Western Ukrainian lands, foreign trade, export, import, transit trade.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС створює значні можливості щодо нарощування обсягів та зміни векторів торговельних операцій, інтенсифікації національного виробництва, модернізації наявної системи ринкових відносин та поглиблення інтеграції вітчизняного господарства до системи світогосподарських зв'язків. Це вимагає максимальної реалізації наявного зовнішньоторговельного потенціалу всіх територій України, зокрема Західноукраїнського регіону, який у силу певних конкурентних переваг має значні можливості щодо поглиблення транскордонного співробітництва та зовнішньоекономічної діяльності з країнами ЄС. Своєю

чергою, комплексний підхід до розроблення означеної проблематики вимагає з'ясування місця та ролі Західноукраїнського регіону в системі міжнародних торговельних відносин на різних історичних етапах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти історичного розвитку зовнішньоторговельної діяльності Західної України висвітлено в наукових доробках учених радянської доби, таких як В. Задорожний, О. Оглоблін, М. Кравець, І. Шульга, Є. Яцкевич, М. Кукурудзяк, В. Курило та ін. На сучасному етапі означена проблематика частково розроблена в працях таких науковців, як О. Стрішенець, М. Стрішенець, Т. Балабушевич, Б. Янчишин, В. Молчанов, А. Гурбик та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає у тому, щоб розкрити характерні риси динаміки та структури зовнішньоторговельної діяльності західноукраїнських земель у ХІХ – на початку ХХ ст. у складі Австро-Угорської імперії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Західноукраїнські землі в досліджуваній історичний період серед усіх так званих «колоніальних» територій Австрійської імперії характеризувалися найнижчим рівнем економічного розвитку. Однак уже з початку ХІХ ст. тут, як і в підросійській Україні, помітними стають певні ознаки капіталізму. Розвиток промислового виробництва та дрібного підприємництва, розбудова транспортної та фінансово-кредитної інфраструктур, нарощування торговельних капіталів – усе це сприяло поступовому включенню Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття до системи зовнішньоторговельних зв'язків Австрійської імперії.

Серед західноукраїнських земель найбільшу роль у зовнішній торгівлі Австро-Угорщини відігравала Східна Галичина як важливий продуцент і постачальник продовольства та сировини. Зокрема, головними статтями вивізної торгівлі регіону були худоба, хліб, сіль, деревина, борошно, хміль, льняне насіння, шкіра, хутро, пір'я, сало, поташ, льон, домашня птиця, яйця, м'ясні консерви, спирт, озокерит. Зовсім незначну частку становили полотна, глиняний посуд, бавовна, вовняні тканини тощо. Експорт йшов здебільшого до Німеччини, Російської імперії, корінних територій Австро-Угорської імперії. Зокрема, у 60-х роках ХІХ ст. до Данцигу як основного пункту закордонного продажу зі Східної Галичини було направлено хліба на 450 тис. талерів та лісу на 1 469,8 тис. талерів; у 1865 р. – відповідно на 145 тис. та 2 309 тис. талерів [1, с. 97].

Серед статей галицького експорту значна питома вага припадала на продукцію лісопильної та деревообробної промисловості, яка вивозилася у двох основних напрямках: на південь підросійської України та до Гданська. На початку ХІХ ст., коли було відновлене судноплавство по Дністру до Чорного моря, розпочався масовий сплав галицьких лісоматеріалів до Російської імперії, який в 30–40-х роках досягнув значного обсягу (табл. 1).

Як видно, до 40-х років ХІХ ст. суттєво збільшився вивіз лісу: щороку у визначеному напрямку на галерах, поромах і плотах вивозилося сотні тисяч різноманітної деревообробної продукції, зростав попит і на самі галицькі галери. У період 1846–1850 рр. зі Східної Галичини до Півдня України по Дністру було здійснено у цілому 3 060 сплавів. Деревина йшла транзитом через такі складські пункти, як Новоселиця, Заліщики, Галич, Козаківка, Жидачів тощо. Лише у 1849 р. через Козаківку було відправлено деревини і дерев'яних виробів на суму 98,8 тис. злотих, через Новоселицю – на 228,9 тис. злотих [2, с. 195]. Експорт деревини зі Східної Галичини йшов і сухопутними шляхами. Зокрема, у 1854 р. лише через Ісаковецьку митницю було вивезено галер, поромів, човнів, будівельного лісу, дошок, гонту, драниць, скляних і столярних виробів на суму 374, 3 тис. руб. [3, с. 76].

Значна кількість галицької деревини спрямовувалася до Гданська. Зокрема, у 1819 р. туди було сплавлено 31 пліт, на якому було 694 балки будівельного матеріалу, 317 спеціальних соснових деталей для будівництва галер, 402 дошки та 300 шт. дерева для музичних інструментів. У 1821 р. до Гданська було відправлено вже 379 плотів, на яких перевезено 75,8 тис. штук круглого дерева та 11,6 тис. балок. За період 1836–1840 рр. до Гданська

Таблиця 1

**Експорт деревини зі Східної Галичини на Південь України у 30–40-х роках, шт.**

Показник	1835	1836	1837	1838	1839	1840	1845 (травень)
Галери	-	-	22	4	24	13	157
Пороми	6	-	12	2	9	15	-
Плоти	159	114	122	170	139	150	61
Гонти	156000	1219000	2877000	1556000	365100	2809000	81000
Дошки	51713	35191	55068	52955	53483	54625	8703
Дранки	216000	-	256000	156400	344000	355000	20
Балки	-	400	1050	48	4100	1270	4023
Лати	5664	42240	13580	12800	9180	3520	-

*Джерело: складено автором на основі [3, с. 184–185]*



(а звідти до європейських країн) щороку вивозилося в середньому 103 тис. штук будівельних матеріалів [2, с. 183, 186].

Значна частка в структурі експорту Східної Галичини припадала на велику рогату худобу. Торговці, які опосередковували закордонну торгівлю волами, переганяли їх до Відня та Оломоуца. Зокрема, у 1835 р. з Галичини на Оломоуцький ярмарок було поставлено більше 55 тис. волів, у 1836 р. – майже 90 тис., у 1837 р. – більше 74 тис., а у 1844 р. – близько 60 тис. До Відня у 1837 р. було відправлено 5,5 тис. волів, а в 1844 р. – майже 30 тис. [2, с. 195, 196]. Окрім західних ринків, значна частина галицької худоби вивозилася до губерній підросійської України, а звідти до всієї Росії, зокрема у 40-х роках близько 50 тис. голів щорічно.

Важливою статтею зовнішньої торгівлі Східної Галичини була сіль, яка значними партіями вивозилася до західних, північних та центральних губерній підросійської України як гужовим транспортом, так і водними артеріями. Зокрема, за період 1807–1808 рр. лише із солеварень Долини було вивезено 7 996 діжок солі, Стрия – 2 502 діжки. У 1820–1822 рр. щорічно підводами вивозилося 70–80 тис. ц східно-галицької солі [2, с. 172]. Зі Східної Галичини до Російської імперії вивозилися хліб та хлібні злаки. Зокрема, у 1844 р. до Одеси було експортовано 100 тис. чв. хліба [4, с. 171]. Через 20 років експорт галицького хліба до Одеси становив уже 3 000,0 тис. ц [3, с. 76]. У 70-х роках XIX ст. особливого розвитку у Східній Галичині набуло хмелярство. Галицький хміль, хоча й отримував досить позитивні відгуки на виставках, проте за відсутності належної підтримки не міг конкурувати з богемським. Львівські негодіанти відправляли свій хміль під фальшивими етикетками (богемських міст). У врожайні роки можна було отримати близько 375 тис. кг хмелю, з якого 250 тис. кг (67%) вивозилося за кордон. Значного розвитку в Галичині набуло вирощування тютюну, середнє виробництво якого в деякі роки сягало 5 500 тис. кг. Галицький тютюн не йшов на експорт, а масово викуплявся австрійським урядом [5, с. 336, 337].

Серед основних статей імпорту до Східної Галичини, як й інших західноукраїнських земель, домінували предмети розкоші, а також продукція сільськогосподарської, машинобудівної, хімічної, металообробної, текстильної промисловості. Зокрема, до регіону ввозилися какао, кава, прянощі, фрукти, тютюн, рис, оселедець, хутро, олія, арак, ром, вино,

кам'яне вугілля, фарби, гіпс, смола, сода, залізний купорос, мінеральні води, дроти, залізні, дерев'яні і глиняні вироби, машини, бавовна, картон, крохмаль, хімічні вироби, книги тощо [1, с. 96].

У другій половині XIX ст. уряд Австрійської імперії розгорнув по всій країні масштабну розбудову транспортних шляхів. Зокрема, у Східній Галичині було прокладено мережу залізниць від Балтійського до Чорного моря, від Гданська і Щетина до Ясс та Одеси, що дало змогу з'єднати ринки країн Західної Європи, Молдови та Російської імперії. Станом на 1840 р. було збудовано шосейні дороги міжнародного значення: з Відня до Львова, від міста Бяла до кордонів із Молдовою, через Сколе у Львів, від Старої Солі до Угорського кордону, Тернопільську (від Золочева до Молдавії), Самбірську (до Городка), Яворівську (у Радимне), Добромильську (до Перемишля), Бурштинську (до Войнилова) [2, с. 159]. Це сприяло інтенсифікації та нарощуванню обсягів зовнішньої торгівлі Східної Галичини, про що свідчить зміна самої організації експортно-імпортних операцій.

У першій половині XIX ст. зовнішньоторговельна діяльність Галичини зосереджувалася в руках окремих заможних купців. Зокрема, у цьому контексті важливо вказати на значну роль купецтва м. Броди, яке опосередковувало торгівлю між Росією та Австрією, Заходом і Сходом [6, с. 48]. Досить вагомою у цей період була й роль купців Журавного (А. Фріхман, З. Фріхман, М. Табак, Герш Пуль, М. Алельгард), які фактично монополізували посередницьку торгівлю худобою, що йшла зі Східної Галичини до Чехії на Оломоуцький ярмарок. Починаючи з другої половини XIX ст. роль окремих купців у зовнішній торгівлі Східної Галичини послаблюється у зв'язку з організацією низки спеціалізованих торговельних кооперативів та палат. Зокрема, на початку XX ст. діяло три основних торговельних палати (у Бродах, Львові та Кракові), які опосередковували галицьку торгівлю. У Львові при Господарському товаристві виникли об'єднання щодо збуту сільськогосподарських добрив і машин, кооперативні організації щодо оптової торгівлі худобою (Pecus), птицею й яйцями (Ovum), торговельна спілка «Народна торгівля» [7, с. 54–55].

Крім того, як розбудова транспортної мережі, так і вигідна географічна локалізація Східної Галичини зумовили перетворення краю на важливий транзитний центр. Через регіон проходили транспортні шляхи, які від-

гравали важливу роль у торгівлі, з одного боку, Російської імперії, з іншого боку, країн Західної Європи (особливо взимку через замерзання більшості російських портів). Наприклад, у 1871 р. лише з Австро-Угорської імперії транзитом до Росії було експортовано товарів на суму 16 748 тис. руб., а у зворотному напрямі – на суму 13 860 тис. руб. [8, с. 79]. Основними статтями транзитної торгівлі були сировина, продовольство, готові вироби (хліб, борошно, льняне насіння, крупи, сало, шкіра, овочі, тютюн, худоба, коні, вовна, бавовна, щетина, пір'я, яйця, шовк, меблі, фрукти, вино, галантерейні товари, оливкова олія, музичні інструменти, сільськогосподарський інвентар тощо). Через Галичину проходила торгівля й у східному напрямку, зокрема шовк та шовкові вироби, прянощі, перець із країн Близького Сходу прямували до Німеччини, у зворотному напрямі йшли худоба, шкіри тощо.

Зовнішня торгівля Північної Буковини з початку XIX ст. мала обмежені можливості щодо розвитку, насамперед через низькі темпи становлення фабрично-заводської промисловості, а також брак відповідної ринкової інфраструктури. Починаючи з другої половини XIX ст. у регіоні хоча й поліпшилося загальне промислове виробництво, особливо традиційних галузей, проте розподіл продукції між внутрішнім і зовнішнім ринками залишався досить нерівномірним: часто практично весь обсяг виробленої продукції вивозився за кордон або до корінних територій без задоволення місцевих потреб населення [9, с. 302].

Головними предметами вивізної торгівлі були сільськогосподарська продукція, ремісничі вироби, ліс та деревина, які йшли до Румунії, Молдавії, Російської імперії, Туреччини, країн Північної та Західної Європи. Зокрема, серед статей експорту домінували такі: велика рогата худоба, оброблена та необроблена шкіра, корабельний ліс, зерно. Худоба йшла до Львова, Відня, через Вроцлав та Гдиню до Англії, Норвегії, Швеції, Данії, а також через чорноморські порти – до Константинополя. Зокрема, на початку XX ст., у 1902–1904 рр., із Північної Буковини щороку вивозилося 22,6 тис. волів і 72 тис. свиней, головним чином, у Відень і Німеччину [10, с. 126]. Корабельний ліс вивозили у першій половині XIX ст. по р. Черемощ, Дністер та Прут, пізніше – залізницею до дунайських і чорноморських портів, далі через Константинополь до країн Близького Сходу. Важливою статтею експорту Буковини був поташ, який через Броди йшов до Богемії, Пруссії, через

Гдиню – до країн Північної Європи, а через Одесу – на Близький Схід [10, с. 89].

Окремо слід звернути увагу на експорт продукції лісопильної та деревообробної промисловості Буковини, який був традиційним для цієї місцевості та займав найбільшу питому вагу серед статей вивізної торгівлі. Зокрема, у другій половині XIX ст. із Північної Буковини вивозилося до 126 тис. м<sup>3</sup> пиломатеріалів, що становило фактично 90% усього внутрішнього виробництва. Особливо експорт лісу, як і в цілому зовнішня торгівля краю, збільшився після розбудови у 60–90-х роках мережі залізничних доріг, а саме: Чернівці–Новоселиця, Львів–Чернівці, Глибока–Берегомет, Берегомет–Межироди, Неполоківці–Вижниця, Лужани–Заліщики. На кінець XIX ст. лише залізницею вивозилося 360 тис. м<sup>3</sup> пиломатеріалів, що становило 60–70% виробництва [11, с. 43].

Географічні напрямки експорту пиломатеріалів були досить різноманітними – це здебільшого Російська та Австро-Угорська імперії, а також Туреччина, Італія, Греція, Франція, Іспанія, Німеччина. Зокрема, лише у 1893 р. через Новоселицьку та Унгенську митниці до Російської імперії було експортовано пиломатеріалів на суму 329,7 тис. руб. У тому ж році у західні провінції Австрії направлено 5 тис. вагонів пиломатеріалів, до Угорщини – 1 250 вагонів [11, с. 43]. На початку XX ст., у 1902 р., з Північної Буковини лише до корінних провінцій Австрії було вивезено більше 44 тис. вагонів пиломатеріалу та 21 тис. вагонів круглого лісу [12, с. 57]. Буковинський ліс вивозився навіть до країн Африки, Близького й Далекого Сходу. Значну частину експортованого лісу з Північної Буковини становив транзит до Одеси, а звідти – до вищезначених пунктів. У 1879–1893 рр. у середньому щороку сюди надходило 1,7–2,3 млн. пуд. лісу, протягом 1897–1907 рр. щорічний транзит буковинського лісу через Одесу зріс із 6,4 до 9,5 млн. пуд. [10, с. 197].

У XIX ст. головними торговельними партнерами Північної Буковини були підросійська Україна та Російська імперія у цілому. Незважаючи на обмеження з боку австро-угорського уряду, економічні зв'язки західноукраїнських земель з основною територією України та Росією успішно розвивалися, і вже у другій половині XIX ст. товарообмін у цьому напрямі зріс у три-чотири рази [13, с. 674–675]. Експортно-імпортні операції реалізовувалися, головним чином, через Новоселицьку митницю. Зокрема, у першій чверті XIX ст. до Росій-

ської імперії було вивезено товару на суму 3,5 млн. руб., а ввезено – на суму 3,3 млн. руб. До середини XIX ст. експорт до Росії суттєво скоротився і становив 1 млн. руб., а імпорт, навпаки, зріс і сягнув рівня 4 млн. руб. Згідно зі статистичними даними 1861 р., суттєвий спад торгівлі відбувся у другій половині XIX ст.: експорт становив майже 1,3 млн. руб., а імпорт – лише 0,2 млн. руб. [10, с. 107, 110].

Головним чином, до підросійської України та Російської імперії експортувалася продукція лісопильної та деревообробної промисловості. Зокрема, у 1820–1822 рр. через Новоселицю з Буковини щорічно вивозилося 4 857 ялинових колод, 19 063 дошки, 3 192 крокви, 9 190 лат, 410 400 драниць, 378 200 гонт, а також низка інших деревообробних виробів (бочки, діжки, дійниці, ложки, миски, лопати, граблі, вулики, балії тощо). У 1846 р. було відправлено 653 плоти лісо- та пиломатеріалів, у 1847 р. – уже 966 плотів, а в 1849 р. – 636 плотів [10, с. 111]. Фактично в 50–80-х роках XIX ст. щорічно з Буковини до Російської імперії йшло лісопильної та деревообробної продукції в середньому на 100 тис. руб. У 80–90-х роках після введення в експлуатацію залізниці Чернівці – Новоселиця та приєднання російських південно-західних і північно-буковинських залізничних ліній щорічний вивіз збільшився у чотири рази, досягнувши рівня 412 тис. руб. у 1884–1894 рр. та 494,2 тис. руб. у 1899–1913 рр. [10, с. 197]. До губернії підросійської України з території Північної Буковини у незначній кількості експортувалися скло, глиняний та скляний посуд, овочі та фрукти, а також хліб. Значний обсяг хліба вивозився до українських губерній лише в неврожайні роки. Зокрема, якщо в 1821 р. сюди з Буковини було ввезено хліба на суму 21,8 тис. руб., то в 1826 р. – у 4,4 рази більше (95,9 тис. руб.). До середини XIX ст. експорт хліба суттєво скоротився: у 1846 р. було ввезено на суму 41,7 тис. руб., проте у 1849 р. – уже на 16,5 тис. руб. [10, с. 112].

У зворотному напрямі йшла різноманітна продукція, призначена як для продажу на буковинських ринках, так і транзиту до Західної Європи. Це, зокрема, худоба, хліб, олійне насіння, цукор, цукрові буряки, аніс, солонина та копчена риба, риб'ячий жир, ікра, шкіра, хутро, сіно, віск, мед тощо. Серед статей імпорту з Російської імперії до Буковини лідируючі позиції займала велика рогата худоба, яка йшла здебільшого з Бессарабії та Подільської губернії (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка імпорту  
великої рогатої худоби з Російської  
імперії до Північної Буковини у XIX ст.**

Роки	Кількість, тис. голів
1821	57,8
1825	39,1
1831	30,7
1835	101,7
1844	66,8
1851–1860	121,1
1861–1870	207,3
1871–1881	127,8

*Джерело: складено автором на основі  
[10, с. 112, 199]*

Як видно з таблиці, торгівля худобою між Буковиною та Росією характеризується певною нестабільністю. До 70-х років відмітним є зростання обсягів імпорту у 3,6 рази (за винятком деяких років), проте далі відбувається спад майже вдвічі. Головним чином, худоба привозилася на ярмарки Буковини, а далі відправлялася до Львова, Праги, Відня. У першій половині XIX ст. до Буковини через митниці Подільської губернії йшло щорічно в середньому 6,5 тис. малої худоби (телята, вівці, кози, свині), у 50–70-х роках – майже вдвічі більше (до 11,5 тис. голів) [10, с. 112, 199]. У кінці XIX ст. сюди з Подільської губернії та Бессарабської області ввозилося щорічно до 6–7 млн. пуд. хліба, який закупляли буковинські торговці для подальшого перепродажу в країнах Західної Європи.

У XIX – на початку XX ст. Північна Буковина відігравала роль важливого транзитного центру в торгівлі між Австро-Угорською імперією та Бессарабією. Зокрема, протягом 1844–1854 рр. щорічно з Австрії до Бессарабії через територію Північної Буковини експортувалися деревина та дерев'яні будівельні матеріали на суму 47 тис. руб., галицький і буковинський ліс, столярні та базарні вироби, коси, мішки (на 10 тис. руб.), мануфактурні вироби, бавовна (на 200 р.), вовна, вина, фрукти, вівці (на 4 тис. руб.) тощо [3, с. 76]. Із розвитком мережі залізничних і шосейних доріг відбулася диверсифікація структури транзитної торгівлі Північної Буковини, зокрема через Новоселицю (табл. 3). Протягом періоду 1858–1864 рр. через Новоселицьку митницю щорічно до Австрії в середньому експортувалося товарів на суму 1 458,3 тис. руб., а імпортувалося звідти на суму 316,6 тис. руб. [3, с. 75].

**Структура торгівлі через Новоселицьку митницю  
у напрямку Австрія – Бессарабія у 1856–1864 рр.**

<b>Стаття експорту</b>	<b>Сума, тис. руб.</b>	<b>Стаття імпорту</b>	<b>Сума, тис. руб.</b>
Худоба і коні	652,6	Деревина та вироби з дерева	93,9
Овеча вовна	458,5	Машини і плуги	24,6
Необроблена шкіра	68,2	Залізні вироби і коси	23,9
Сало	11,6	Екіпажі	12,3
Хліб	73,1	Бавовняна пряжа і тканини	12,2
Риба і риб'ячий жир	36,1	Вовняні, лляні та шовкові вироби	22,1

*Джерело: складено автором на основі [3, с. 75]*

У кінці XIX – на початку XX ст. посилювалася роль Північної Буковини як транзитної території в торгівлі Російської імперії й країн Західної Європи, про що свідчать відповідні статистичні дані. Зокрема, у 80-х роках через Буковинський край транзитом було перевезено товарів від 82,5 тис. пуд. на суму 320,5 тис. руб. у 1884 р. до 436,9 тис. пуд. на суму 633,8 тис. руб. у 1888 р. [10, с. 202]. Головними статтями транзитної торгівлі були сільськогосподарські машини та промислове устаткування, хліб, борошно, тютюн, сухофрукти, сірники, бавовняні, вовняні та шовкові тканини, галантерейні вироби, одяг та взуття, продукція хімічної, металообробної та добувної галузей.

Щодо Закарпаття, то в першій половині XIX ст. його роль у зовнішній торгівлі Австрії була досить незначною. Головним чином, до країн Західної Європи, Королівства Польського зводилися вивозилася продукція сільськогосподарського виробництва, зокрема худоба, хутро, фрукти, домашні вина; значним був експорт ремісничих товарів (виробів із дерева та металу), продукції добувної та хімічної промисловості (галун, поташ, вапно, будівельний камінь, сіль тощо). До середини XIX ст. попит на товари закарпатського виробництва суттєво зріс, про що свідчить той факт, що дедалі частіше купці Будапешта, Відня, Праги, Кракова укладали угоди з тамтешніми виробниками й торговцями на оптові поставки продукції [14, с. 227]. З-за кордону на місцеві ринки Закарпаття завозилися коштовні метали, прянощі, галантерейні товари, тканини, рідкісні породи худоби тощо.

До середини XIX ст. у Закарпатті домінував гужовий і річковий транспорт, проте з 60-х років, як і на всій території Австро-Угорщини, тут було розгорнуте масштабне заліз-

ничне будівництво. Під егідою уряду було побудовано залізничні мережі сполученням Чоп – Мукачево, Чоп – Ужгород, Чоп – Берегово – Виноградів – Королево – Хуст – Тячів – Мараморш-Сігет, Королево – Сатмарнемет, Мукачево – Свалява – Лавочне, Лавочне – Стрий, Ужгород – Великий Березний, Мараморш-Сігет – Рахів – Ясіня [14, с. 318–319]. Поряд із залізничними дорогами протягом другої половини XIX ст. були збудовані шосейні магістралі як державного, так і міжнародного значення, такі як: Чоп – Ужгород, Ужгород – Мукачево – Берегово – Виноградів – Хуст – Рахів – Ясіня, Ужгород – Великий Березний – Ужок, Мукачево – Свалява – Нижні Ворота, Ужгород – Михайлівці – Кошице [14, с. 318]. Усе це сприяло диверсифікації географічних напрямків торговельних потоків, інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків та нарощуванню торговельного обороту. Фактично вже в другій половині XIX – на початку XX ст. Закарпаття займало 1–1,5% у зовнішній торгівлі країни.

Певні зміни відбулися й у системі організації зовнішньоторговельних операцій. Сформувалася група великих торговців, яка контролювала вивізну торгівлю продукцією аграрної, добувної, деревообробної галузей. Окрім того, із закордонними ринками почали співпрацювати й самі підприємства. Головним чином, це були хімічні, лісопильні та деревообробні заводи, меблева фабрика, спиртовий і скляний заводи, залізобудівні, галунові, заводи з виробництва мінеральних вод, які вивозили свою продукцію до США, країн Західної Європи (Франції, Англії, Німеччини, Італії, Норвегії, Швеції), Російської імперії.

Сприятливе географічне положення Закарпаття, розвиток мережі залізничних та шосейних доріг сприяли його перетворенню

на важливий центр транзитної торгівлі. Тут проходили торговельні шляхи з Російської імперії та Королівства Польського до Балканського півострова, з Молдавії до країн Західної Європи. З другої половини XIX ст. посилюється значущість Закарпаття як сполучного пункту між Східною Галичиною, Північною Буковиною, Угорщиною, Румунією та Бессарабією.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, протягом XIX – початку XX ст., з одного боку, відбулися позитивні зрушення у розвитку зовнішньої торгівлі західноукраїнських земель, які виявилися у кількісному нарощуванні обсягів зовнішньоторговельних операцій, деякому розширенні географічних векторів вітчизняних товаропотоків, підвищенні значимості регіону як транзитного центру. З іншого боку, через так званий «колоніальний статус» у складі Австро-Угорської імперії зовнішньоторговельний потенціал західноукраїнських земель мав обмежені можливості щодо розвитку. Низький рівень економічного

росту та повільні темпи становлення промислового виробництва сприяли перетворенню краю на джерело дешевої сировини та ринок збуту промислових товарів, про що свідчить характер зовнішньої торгівлі. У структурі вивізної торгівлі протягом досліджуваного періоду домінували аграрна сировина та продовольство, тоді як в імпорті переважали готова продукція та предмети розкоші. Чинник територіальної залежності зумовив формування одновекторної скерованості експортних торговельних потоків: значний обсяг виробленої аграрної й промислової продукції спрямовувався не на зовнішні ринки, а до австрійської метрополії. Аналогічно, локалізований характер зберігала й транзитна торгівля: через боротьбу Західної Європи та Російської імперії за близькосхідні та далекосхідні ринки збуту західноукраїнські землі опинилися поза основними міжнародними торговельними шляхами: транзитні операції реалізовувалися, головним чином, лише в межах Австро-Угорщини та прилеглих територій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Шмедес К. Географическое и статистическое обозрение Галиции и Буковины. Санкт-Петербург, 1870. 150 с.
2. Гошко Ю.Г. Промисли й торгівля в Українських Карпатах (XV – XIX ст.). Київ: Наукова думка, 1991. 256 с.
3. О направлении Одесско-Лембергской железной дороги: издание Бессарабского статистического комитета. Кишинев: тип. Обласного правления, 1865. 148 с.
4. Гуржій І.О. Розвиток товарного виробництва і торгівлі на Україні (з кінця XVIII ст. до 1861 року). Київ, 1962. 206 с.
5. Реклю Ж.-Ж.Э. Земля и люди. Всеобщая география. Санкт-Петербург, 1878. 832 с.
6. Яцкевич Є.А. З історії торговельних зв'язків Східної Галичини в першій половині XIX ст. З історії Української РСР. 1962. Вип. 6–7. С. 48–56.
7. Ястребов Н.В. Галиция накануне Великой войны 1914 года: с карт Галиции и Буковины с Угор. Русью. Петроград, 1915. 146 с.
8. Риттих А.Ф. Австро-Венгрия: в 2-х ч. Санкт-Петербург, 1874. Ч. 1. Общая статистика. 131 с.
9. Буковина – її минуле і сучасне. Париж та ін.: Зелена Буковина, 1956. 965 с.
10. Нариси з історії Північної Буковини / Академія наук Української РСР; Інститут соціальних і економічних проблем зарубіжних країн; Інститут історії. Київ: Наукова думка, 1980. 338 с.
11. Кукурудзяк М.Г. Лісопилна та деревообробна промисловість Буковини в кінці XIX ст. Минуле і сучасне Північної Буковини. 1973. Вип. 2. С. 41–46.
12. Курило В.М. Соціально-економічна характеристика і становище трудящих Буковини на початку XX ст. Минуле і сучасне Північної Буковини. 1973. Вип. 2. С. 55–63.
13. Економічна історія України: у 2-х т. Київ, 2011. Т. 1. 696 с.
14. Нариси історії Закарпаття: у 3-х т. Ужгород, 1993. Т. 1. З найдавніших часів до 1918 року. 436 с.

#### REFERENCES:

1. Shmedes, K. (1870). Geographical and statistical review of Galicia and Bukovina. Saint Petersburg [in Russian]
2. Hoshko, Yu.H. (1991). Crafts and trade in Ukrainian Carpathians (XV – XIX centuries). Kyiv: Scientific thought [in Ukrainian]
3. Bessarabian Statistical Committee. (1865). On the direction of the Odessa-Lemberg railway: the publication of the Bessarabian Statistical Committee. Kishinev: typography of the Regional governance [in Russian]

4. Hurzhij, I.O. (1962). The development of production and trade in Ukraine (from the end of XVIII century to 1861). Kyiv [in Ukrainian]
5. Reklyu, Zh.-Zh.E. (1878). Earth and people. General geography of Zh. -Zh. Elize Reklyu. Saint Petersburg [in Russian]
6. Yatskevych, Ye.A. (1962). From the history of East Galicia's trade relations in the first half of XIX century. Z istorii Ukrains'koi RSR: zbirnyk statej [From the history of Ukrainian SSR: collection of articles], 6–7, 48–56 [in Ukrainian]
7. Yastrebov, N.V. (1915). Galicia on the eve of the Great War of 1914: from the maps of Galicia and Bukovina with Ugric Rus. Petrograd [in Russian]
8. Rittich, A.F. (1874). Austria-Hungary. In A.F. Rittich, N.N. Obruchev (Eds.). Part 1. General statistics. Saint Peresberg [in Russian]
9. Kvitkovs'kyj, D., Bryndzan, T., Zhukovs'kyj, A. (Eds.). (1956). Bukovyna – it's past and present. Paris [and others]: Green Bukovyna [in Ukrainian]
10. Shevchenko, F.P. (Eds.). (1980). Essays on the history of Northern Bukovyna. Academy of Sciences of the Ukrainian SSR; Institute of social and economic problems of foreign countries; Institute of History. Kyiv: Scientific thought [In Ukrainian]
11. Kukurudziak, M.G. (1973). Sawmill and woodworking industry of Bukovyna in the end of XIX century. Mynule i suchasne Pivnichnoi Bukovyny [Past and present of Northern Bukovina], 2, 41–46 [In Ukrainian]
12. Kurylo, V.M. (1973). Social and economic characteristics and the situation of workers in Bukovyna at the beginning of XX century. Mynule i suchasne Pivnichnoi Bukovyny [Past and present of Northern Bukovina], 2, 55–63 [in Ukrainian]
13. Lytvyn, V.M., Boriak, G.V., Heiets', V.M. and others (Eds.). (2011). Economic history of Ukraine. Part 1. Kyiv [in Ukrainian]
14. Granchak, I., Balaguri, E., Babydorych, M. and others (Eds.). (1993). Essays on the history of Transcarpathia. P.1. From ancient times to 1918. Uzhhorod [In Ukrainian]

УДК 336.226.211

## Історія методології оподаткування нерухомості

**Кадол О.М.**

кандидат історичних наук,  
доцент кафедри інженерної педагогіки та мовної підготовки  
Криворізького національного університету

**Кадол Л.В.**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами  
Криворізького національного університету

**Кравчук Л.М.**

старший викладач  
кафедри економіки, організації та управління підприємствами  
Криворізького національного університету

Статтю присвячено дослідженню історичних коренів оподаткування майна та позитивного досвіду щодо використання податку на нерухомість іншими країнами та можливості використання його в Україні для захисту соціально незахищеної частини населення. Наведено наявні види оподаткування нерухомості в розвинутих країнах та форми здійснення оподаткування. Приділено увагу найбільш дискусійній проблемі під час нарахування і збирання податків на майно – визначенню методу оподаткування. Наведено підходи до визначення бази оподаткування нерухомого майна на основі вартості нерухомості та на основі площі нерухомості за законодавствами різних країн. Питання оподаткування нерухомості в Україні дискусійне, тому дослідження використання досвіду передових країн досить актуальне.

**Ключові слова:** оподаткування, нерухомість, податок на нерухомість, форми здійснення оподаткування, види оподаткування, база оподаткування.

Кадол А.Н., Кадол Л.В., Кравчук Л.Н. ИСТОРИЯ МЕТОДОЛОГИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Статья посвящена исследованию исторических корней налогообложения имущества и положительного опыта по использованию налога на недвижимость другими странами и возможности использования его в Украине для защиты социально незащищенных слоев населения. Приведены существующие виды налогообложения развитых стран и формы осуществления налогообложения. Уделено внимание наиболее дискуссионной проблеме при начислении и сбору налогов на имущество – определению метода налогообложения. Приведены подходы к определению базы налогообложения недвижимого имущества на основе стоимости и на основе площади недвижимости согласно законодательству разных стран. Вопрос налогообложения недвижимости в Украине дискуссионный, поэтому исследование использования опыта передовых стран очень актуально.

**Ключевые слова:** налогообложение, недвижимость, налог на недвижимость, формы осуществления налогообложения, виды налогообложения, база налогообложения.

Kadol O.M., Kadol L.V., Kravchuk L.M. THE HISTORY OF METHODOLOGY IMMOBILITY TAXATION

The article is about historical roots of taxation the property and positive experience of usage property tax by other countries and possibility, and its usage in Ukraine in order to guard socially unproved part of inhabitants. Here you can see kinds of taxation the immobility in developed countries and forms of taxation. We paid much attention to the most discussed problem during charging extra and canvassing property taxes – determination of taxation method. Also we have approaches for determination the assessment basis of immovable property on the basis of the immobility cost and on the basis of the immobility area on the laws of different countries. The question of immobility taxation in Ukraine is quite discussed, that is why investigation of usage the experience of foremost countries is quite actual.

**Keywords:** assesses taxation, fixed property, property tax, forms of carrying out, assesses taxation, kinds of taxation, base of taxation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В економіці України, яка реформується, надзвичайно велике значення має досить дискусійне питання своєчасного забезпечення обсягу податкових надходжень до

бюджетів усіх рівнів, оскільки соціально-економічний розвиток країни тісно пов'язаний із розвитком територіальних районів. Питання поповнення місцевих бюджетів безпосередньо за рахунок податку на нерухомість потре-

бує ретельного дослідження, врахування всіх нюансів механізму управління цим процесом як на державному, так і на місцевому рівні, але такому механізму управління, який не поставить на коліна соціально незахищену частину населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями дослідження податку на нерухомість у контексті поповнення бюджетів різних рівнів займаються чимало вчених: П. Самуельсон, Р. Арно, О. Багрій, О. Грищенко, О. Короткевич, С. Шевчук, А. Сміт, В. Стіпахно, Н. Павліха, Н. Фліссак, М. Березина та ін.

Але поки що відсутнє всебічне дослідження механізму функціонування поповнення бюджетів за рахунок податку на нерухомість, яке дасть змогу використати передовий апробаційний досвід відповідного податку іншими країнами.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** У статті цікаво простежити інформацію щодо досвіду використання податку на нерухомість іншими країнами та можливості використати його в Україні для захисту соціально незахищеної частини населення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оподаткування майна має дуже глибокі історичні корені. Це один із найдавніших видів податку, тому що саму базу оподаткування легко виміряти і важко приховати. Земельний податок був основним в аграрних імперіях античних часів. Якщо розглянути історію нарахування податку на нерухоме майно, то ще в українських губерніях він був запроваджений у вигляді оціночного збору як місцевий збір і становив досить значну питому вагу в загальних доходах місцевих бюджетів – від 10,7% у м. Херсоні, 17,1% у м. Києві до 50,8% у м. Харкові, 38,1% у м. Одесі у 1830-х роках [1]. У ті часи до розрахованої оціночної вартості нерухомого майна, тобто бази оподаткування, застосовувалася ставка збору в розмірі від 0,5% до 1% з кожного оціночного рубля такої нерухомості. Такий податок поповнював бюджет міста. Але з 1863 р. місцевий податок на нерухомість подвоївся ще й державним податком, тобто утворилося подвійне оподаткування одного об'єкту нерухомого майна місцевим і державним податком. Така історична реформа досить активно поповнювала казну різних рівнів.

За часів військового комунізму цей податок був призупинений (як скасовано й оплату за житло), але вже в 20-ті роки ХХ ст. був

знову запроваджений і становив 0,25% від вартості нерухомості на рік. Податок на нерухомість існував і в період радянської влади як ставка оподаткування від вартості житлового фонду [1; 2]. Рівень надходжень від податків на майно у різних країнах доходив до 3,5% від ВВП [3].

А. Сміт у «Дослідженні про природу та причини добробуту націй» (1776 р.), говорячи про механізм оподаткування будівель, зосередив увагу на тому, що такий податок повинен «за загальним правилом лягати найбільшим тягарем на багатих, і в такій нерівномірності немає, мабуть, нічого надто несправедливого. Зовсім не є несправедливим, аби багаті брали участь у державних видатках не тільки пропорційно своєму доходу, а й дещо більшою часткою». Нерухомість розглядалася А. Смітом як предмет розкоші: «Предмети розкоші й марноти спричиняють головний видаток багатих, а розкішний будинок ще прикрашає й виставляє у найвигіднішому світлі всі інші предмети розкоші та марнотні прикраси, якими вони володіють» [1, с. 153; 4, с. 516].

Але із 60-х років ХХ ст. у більшості розвинутих країнах простежується поступове зменшення ролі майнових податків, що пов'язано, головним чином, із переходом на непрямі податки, безпосередньо на ПДВ, більш простий у застосуванні. У результаті такого переходу надходження від оподаткування майна становили 2–2,5% ВВП [3].

Наявні види оподаткування нерухомості в розвинутих країнах можна систематизувати так (рис. 1) [5, с. 207].

Сьогодні податок на нерухомість запроваджений майже у 130 країнах світу, але методика його нарахування та питома вага в загальних податкових надходженнях досить різні. Питома вага цього податку в більшості країн знаходиться в діапазоні від 1% до 3% від загальних податкових надходжень, але є й винятки. Так, податок на нерухомість у Данії, Фінляндії, Греції, Люксембурзі становить близько 10% від місцевих бюджетів; у Бельгії, Латвії, Литві, Польщі, Словенії, Іспанії – до 50%, у Великій Британії, Естонії, Ірландії – навіть до 100% [5, с. 206; 6, с. 119].

У деяких країнах оподаткування земельної ділянки поєднується з оподаткуванням розташованих на ній об'єктів нерухомості (Німеччина, Франція).

Нині, коли новітні технології дають змогу робити процес оцінки нерухомості більш точним і з меншими витратами часу, коли створилися нові можливості оптимізації





Рис. 1. Види та форми здійснення оподаткування у розвинутих країнах

прямих податків (офшори), значна кількість країн збільшила свій інтерес до оподаткування майна, але вже на іншому технологічному рівні [3].

Податки на майно в Україні існують у формі податків на нерухоме майно (ст. 266 ПКУ), комерційну нерухомість (ст. 266 ПКУ) та плати за землю (ст. 270 ПКУ) й аналогічного їй за змістом фіксованого сільськогосподарського податку (четверта група спрощеної системи оподаткування).

Затвердження з 01.01.2013 Податкового кодексу України, в якому було впроваджено податок на нерухомість, є досить важливим етапом на шляху адаптації України до законодавства Європейського Союзу [7].

Найбільшою дискусійною проблемою під час нарахування і збирання податків на майно є визначення методу оподаткування.

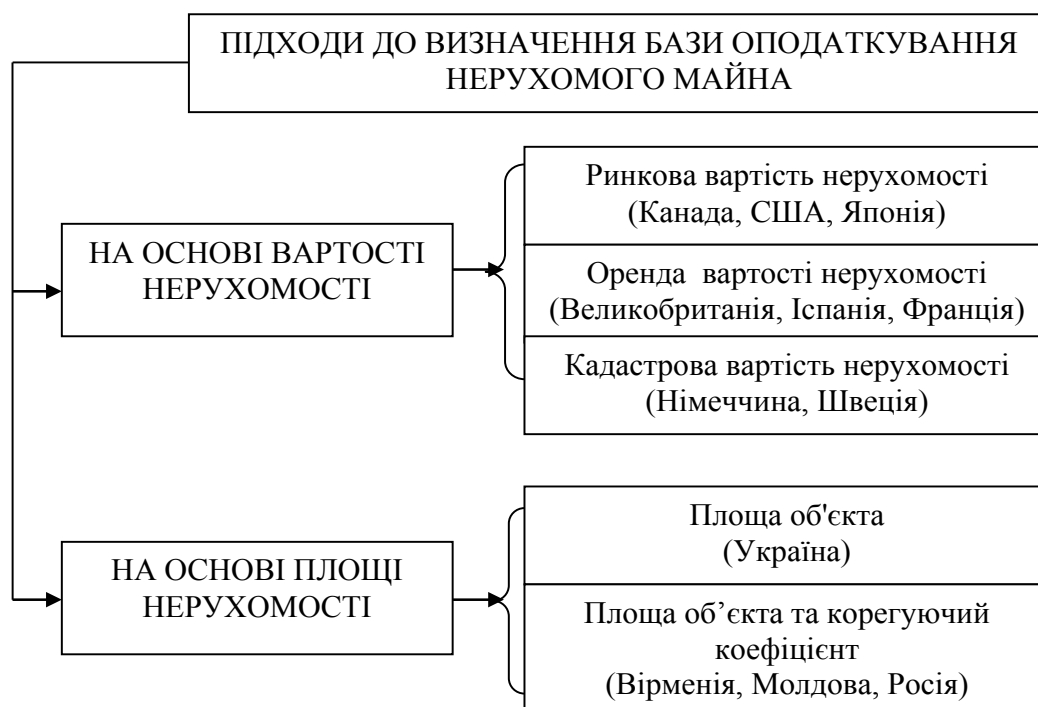
Згідно з Податковим кодексом, базою оподаткування є площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, а порядок обчислення бази оподаткування відрізняється залежно від статусу особи – власника об'єкта нерухомості.

Світовий досвід оподаткування нерухомого майна свідчить про різний підхід до механізму системи оподаткування нерухомого майна (рис. 2) [5].

За дослідженнями Європейського інформаційно-дослідницького центру розглянемо варіанти оподаткування майна в табл. 1 [3].

Податковий кодекс України (пп. 266.2.1) визначає, що об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, у тому числі його частка. Оскільки цей податок в Україні поповнює місцевий бюджет, то він установлюється за рішенням сільської, селищної або міської ради залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості в розмірі, що не перевищує 2% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. м бази оподаткування (пп. 265.5.1 ст. 266).

Різний і механізм сплати податків. В Україні оподаткування здійснюється на підставі Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, що перебуває у фізичних та юридичних осіб, а база оподаткування обчислюється податковими органами. Досить цікавий та потребує уваги механізм сплати податку у Вірменії та Молдові. У цих країнах використовують спеціальні корегуючі коефіцієнти, що враховують кількість населення, тип населеного пункту, місце розташування, якісні показники нерухомості. У Канаді, США, Японії механізм сплати податку на нерухомість здійснюється



**Рис. 2. Підходи до визначення бази оподаткування нерухомого майна за законодавствами різних країн**

Таблиця 1

**Варіанти оподаткування майна**

<b>Об'єкти оподаткування</b>	<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>	<b>Країни застосування</b>
Тільки земельні ділянки	Простота адміністрування. Не пригнічуються інвестиції в будівництво	Низька база. Посилення викривлень	Естонія
Тільки нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	Історичні традиції	Можливість ухилення від оподаткування шляхом приховування чи заниження реальної площі будівлі. Ризик маніпулювання платниками різними системами оподаткування для житлових та нежитлових будівель. Пригнічення інвестицій у забудову	Греція, Ірландія, Велика Британія
Земельні ділянки та інше нерухоме майно	Повнота охоплення, широка база	Подвійна складність адміністрування. Пригнічення інвестицій у забудову	Австралія, Нова Зеландія, Польща, Словаччина, Бразилія
Земельні ділянки з урахуванням забудови	Відносна простота адміністрування (дещо складніше за просто земельні ділянки, але простіше за інші об'єкти нерухомості) за широкої бази. Дає змогу адекватно оподатковувати види забудови, відмінні від будинків (промислові споруди, передавальні пристрої тощо)		Латвія, Франція

снюється на основі розроблення та використання фіскального кадастру нерухомості, який об'єднує інформацію про земельні ділянки та розташовані на них об'єкти, а також за допомогою автоматизованої системи оцінки нерухомості. Великобританія. Іспанія та Франція під час нарахування податку приймають за базу вартості не повну вартість об'єкту, а його орендну вартість, яку власник може потенційно отримати під час здачі об'єкта в оренду. У Німеччині та Швеції оподаткування нерухомості здійснюється за допомогою державного реєстру, на якому є повна інформація про об'єкт нерухомості.

Більшість країн має перелік категорій населення, яким надаються пільги в оподаткуванні нерухомості: пенсіонери, багатодітні сім'ї, інваліди. У багатьох країнах це все ж

такі місцевий податок, який поповнює місцевий бюджет [5].

**Висновки з цього дослідження.** Історичний досвід оподаткування нерухомості свідчить про найбільш доцільний метод оподаткування нерухомості на основі визначення вартості об'єкту нерухомості як найбільш справедливого для всіх прошарків населення, але із застосуванням корегуючих коефіцієнтів, які дадуть змогу захистити більшу частину соціально незахищеного населення (пенсіонерів, багатодітних сімей, інвалідів), з обов'язковим упровадженням під час визначення вартості майна його потенційної орендної плати.

Але за відсутності бази обліку об'єктів нерухомості такий механізм залишається в Україні в перспективі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Орлик С.В. Оподаткування нерухомого майна (історичний аспект). Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». 2010. Вип. 18. Ч. 1. С. 153–160.
2. Кадол Л.В., Тимченко Р.О. Економіка містобудування: навч. посіб. Кривий Ріг: ДВНЗ КНУ, 2013. 317 с.
3. Дубровський В., Черкашин В. Як удосконалити податок на нерухоме майно в Україні? (Policy Reserch); Європейський інформаційно-дослідницький центр. Київ, 2016. 38 с.
4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй; наук. ред. Є. Литвин. К.: Port Roya, 2001. 594 с.
5. Шевчук С.В. Методологічні підходи до оподаткування нерухомості: західна традиція. Національний університет державної податкової служби України. 2014. № 2. С. 205–217.
6. Майстренко О. Податок на нерухоме майно як додаткове джерело наповнення місцевих бюджетів. Право України. 2009. № 10. С. 118–124.
7. Гостева О.Ю. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як можливість поповнення місцевих бюджетів. Економіка та право. 2015. № 2(41). С. 79–84.

#### REFERENCES:

1. Orlyk S.V. (2010) Opodatkovannia nerukhomoho maina (istorychnyi aspekt) [The indoctrination of an indecent lane (the historical aspect)]. Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriiia Ekonomichni nauky, vol. 18, no. 1, pp. 153-160.
2. L.V. Kadol, R.O. Timchenko (2013) OEkonomika mistobuduvannia: navchalnyi posibnyk [Economy of town-planning: train aid]. Kryvyi Rih: DVNZ KNU.(in Ukrainian)
3. Dubrovskiy V., Cherkashyn V. (2016) Yak udoskonalyty podatok na nerukhome maino v Ukraini? (Policy Reserch) [How to perfect a tax property in Ukraine? (Policy Reserch)]. Kyiv: Evropeyskyi informatsiino – doslidnytskyi tsentr.(in Ukrainian)
4. Smit A. (2001) Dobrobut natsii. Doslidzhennia pro pryrodu ta prychny dobrobutu natsii (Nauk. redaktsiia Ye. Lytvyn) [Welfare of nations. Research is about nature and reasons of welfare of nations (Sciences. a release of Є. is Lytvyn)]. Kyiv: Port Roya. (in Ukrainian)
5. Shevchuk S.V. (2014) Metodolohichni pidkhody do opodatkovannia nerukhomosti:zakhidna tradytsiia [Methodological going near taxation nerukhomosti:zakhidna tradition]. Natsionalnyi universytet derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy, no. 2, pp. 205-217.
6. Maistrenko O. (2009) Podatok na nerukhome maino yak dodatkovye dzherelo napovnennia mistsevykh biudzhetyv [There is a tax property as additional source of filling of local budgets]. Pravo Ukrainy, no. 10, pp. 118-124.
7. Hostieva O.Yu. (2015) Podatok na nerukhome maino, vidminne vid zemelnoi diianky, yak mozhlyvist popovnennia mistsevykh biudzhetyv [Tax property different from lot land, as possibility of addition to the local budgets]. Ekonomika ta pravo, no. 2 (41), pp. 79-84.

## Физические и юридические лица: экспликация понятий

**Топорков А.И.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической теории и международной экономики  
Харьковского института финансов  
Киевского национального торгового-экономического университета

В статье изложены результаты исследований в области определения сущности и принципов деятельности физических и юридических лиц. Рассмотрены вопросы функционирования различных организационно-правовых форм предприятий в рыночной экономике: индивидуальное, или частное, предпринимательство; товарищество, или партнерство; корпорация (акционерное общество). Проанализированы характеристики, основные сходства и различия функционирования между физическими и юридическими лицами.

**Ключевые слова:** предпринимательство, партнерство, акционерные общества, собственность, физические лица, юридические лица.

Топорков А.І. ФІЗИЧНІ ТА ЮРИДИЧНІ ОСОБИ: ЕКСПЛІКАЦІЯ ПОНЯТЬ

У статті викладено результати досліджень у сфері визначення сутності і принципів діяльності фізичних і юридичних осіб. Розглянуто питання функціонування різних організаційно-правових форм підприємств у ринковій економіці: індивідуальне, або приватне, підприємництво; товариство, або партнерство; корпорація (акціонерне товариство). Проаналізовано характеристики, основні подібності та відмінності функціонування між фізичними і юридичними особами.

**Ключові слова:** підприємництво, партнерство, акціонерні товариства, власність, фізичні особи, юридичні особи.

Toporkov A.I. INDIVIDUALS AND LEGAL ENTITIES: EXPLOITATION UNDERSTAND

In the article results of researches in the field of definition of essence and principles of activity of physical and legal bodies are stated. Questions of functioning of various organizational-legal forms of the enterprises in market economy are considered: individual, or private business; partnership, or partnership; corporation (joint stock company). The characteristics, basic similarities and differences in functioning between physical and legal persons are analyzed.

**Keywords:** entrepreneurship, partnership, joint-stock companies, property, individuals, legal entities.

Все познается в сравнении.  
*Древнеримский поэт Гораций*

### Постановка проблемы в общем виде.

Выбранная тема исследования интересна и актуальна, поскольку в различных источниках (статьях, публикациях, учебной литературе) зачастую не проводится четкой грани между такими понятиями, как физические и юридические лица. Учащимся колледжей и студентам вузов, изучающим экономические специальности, зачастую трудно объяснить различия между ними. На первый взгляд, это синонимы, похожие экономические термины. Но если это слова-близнецы и у них одинаковая экономическая сущность, то почему используются два названия, два экономических понятия? Необходимо точность в деталях. Данное исследование посвящено именно различиям этих понятий в экономике. В работе использован метод сравнения, сопоставления.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Над проблемой теоретического

обоснования понятий «юридическое лицо» и «физическое лицо», их признаков и формирования экономического, социального и правового статуса работали такие ученые, как Ю. Левандовский, В. Кравчук, Д. Жеков, А. Михайлова, И. Жигалкин, Н. Волкова, И. Спасибо-Фатеева, М. Кулагин, В. Грибанов и др.

Различные подходы, раскрывающие особенности прекращения деятельности юридических и физических лиц, и основания, которые на это влияют, рассматривались в работах украинских и зарубежных ученых: И. Спасибо-Фатеева, Л. Винара, С. Суворова, В. Грибанова, В. Зубатенко, Ю. Юркевича и др.

Некоторые аспекты уголовной ответственности юридических и физических лиц были освещены в работах А. Михайлова, С. Келина, А. Наумова, А. Никифорова, Н. Кузнецова, Е. Дементьева, Н. Крылова и др.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Проанализированные научные труды о социальном, экономическом и правовом статусе юридических и физических лиц раскрывают организационно-экономические формы юридических и физических лиц, особенности их гражданско-правовой ответственности. Вместе с тем в научных трудах отечественных и зарубежных ученых отдельные аспекты данной проблемы еще недостаточно освещены. Без внимания пока остаются вопросы сравнительного аспекта юридических и физических лиц, являющихся основанием для комплексного изучения данной проблемы.

**Формулирование целей статьи (постановка задания).** Целью статьи является рассмотрение принципов функционирования физических и юридических лиц как основ применяющихся в организационно-правовых формах, а также сходств и различий между ними.

**Изложение основного материала исследования.** Символы и экономические термины очень важны в повседневной деятельности. Это усовершенствование нашей речи. Объединение многих соответствующих законов под одним условным знаком, чтобы важную мысль выразить кратко, – в этом заключается суть экономических понятий.

Рыночная экономика вводит в ежедневный оборот большое количество специальных экономических терминов, без знания которых невозможно правильно ориентироваться и понимать происходящие события. В частности, такими экономическими понятиями являются «физические» и «юридические» лица.

В чем сходство этих понятий и чем они отличаются друг от друга? Почему при открытии собственного предпринимательского дела знание природы этих экономических терминов является обязательным?

Структура данной статьи построена следующим образом: вначале рассмотрены существующие организационно-правовые формы деятельности предприятий, затем даны характеристики и основные отличия функционирования юридических и физических лиц. Это сделано специально: вначале человек, желающий заниматься предпринимательской деятельностью, должен ознакомиться с принципами организации действующих фирм, определить собственный статус и личные возможности, и только после этого, выбрав подходящие ему условия, решить, в каком виде будет работать создаваемая

им организация – как юридическое или как физическое лицо. На этом основано право выбора – одна из основных черт рыночной экономики.

Экономико-правовые отношения возникают при взаимодействии между различными субъектами, однако в целом ряде случаев принципиальным является фактическая природа лица. Это очень важно для трудового, гражданского, административного законодательства. Деление субъектов правоотношений на физических и юридических лиц представляет особую важность для государства и общества. Такая градация дает возможность дифференцированно относиться к тем или иным явлениям, учитывать интересы различных субъектов при принятии решений.

Прежде всего нужно проанализировать достоинства и недостатки существующих предпринимательских организационно-правовых форм в рыночной экономике.

Существует три вида фирм:

- индивидуальное, или частное, предпринимательство;
- товарищество, или партнерство;
- корпорация (акционерное общество).

Индивидуальным предпринимательством называется бизнес, владельцем которого является один человек (или же семья). При таком виде бизнеса индивид обладает всей собственностью (англ. individual proprietorship) в одном лице. Он получает в распоряжение весь доход и несет неограниченную имущественную ответственность. Владелец индивидуального бизнеса одновременно выполняет функции менеджера, управленца, снабженца и др. Достоинствами частного предпринимательства являются:

- простота организации;
- минимум документооборота;
- полная самостоятельность, свобода и оперативность в действиях;
- максимум личных и общественных побудительных мотивов;
- определенная конфиденциальность деятельности;
- низкие организационные затраты;
- каждый собственник владеет всей прибылью;
- индивид может сам производить любые изменения во всех областях организации.

Такая форма особенно эффективна на начальной стадии бизнеса, когда очень важны гибкость, оперативность, настойчивость, напряженная работа и постоянное личное внимание к делу.

Недостатками индивидуального предпринимательства являются:

- финансовые ресурсы в большинстве случаев ограничены размером его денежного счета в банке или тем, что он может взять в кредит. Коммерческие банки неохотно выдают кредиты частным предпринимателям, потому что среди них велик процент банкротств;

- собственник вынужден осуществлять контроль по всем направлениям деятельности фирмы и полностью управлять ею, что нарушает принцип специализации;

- в случае банкротства фирмы ее владелец несет ответственность по долгам перед кредиторами не только активами фирмы, но и собственным имуществом.

Индивидуальный бизнесмен не является юридическим лицом и уплачивает подоходный налог.

Товариществом, или партнерством, называется бизнес, которым владеют два и более человек. В товариществе используется совместная собственность (англ. *partnership*).

Партнерство основано на началах пропорционального распределения прибыли и убытков, общего контроля над бизнесом, активного личного участия в нем. В партнерствах может присутствовать генеральный партнер, который выделяется размером своего капитала.

Основой отношений между сторонами, которые вступают в партнерство, является договор, который предусматривает ответственность каждого партнера за выполнение тех или иных функций, условия разрыва соглашения с отдельными работниками. В договоре указывается, что работники обязуются выполнять работу по определенной специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему трудовому распорядку. Говоря другими словами, договор – это основной документ, регламентирующий взаимоотношения между партнерами.

Помимо договора, партнерские общества в обязательном порядке составляют Устав. Устав – это свод правил, положений, в соответствии с которым происходит управление предприятием, осуществляется и регламентируется вся его хозяйственная жизнь. В Уставе определены основные цели, задачи и направления деятельности предприятия, его производственная структура. В нем же устанавливаются принципы и механизм формирования собственности, оплата труда, производственное развитие, порядок прекращения деятельности как хозяйственной единицы.

Преимуществами партнерства является то, что его, как и индивидуальное предпринимательство, несложно организовать. Объединение партнеров позволяет привлечь дополнительные средства и новые идеи. Партнерские фирмы могут увеличить масштабы производства. Они также в состоянии наращивать продажи путем выделения средств на рекламу и снижать цену продукции за счет экономии, обусловленной увеличением масштаба производства.

К числу недостатков партнерских организаций относятся:

- ограниченность финансовых ресурсов при развивающемся деле, которое постоянно требует новых вложений капитала;

- неоднозначное понимание целей деятельности фирмы ее участниками, что приводит к несогласованности в поступках. Несовпадение действий участников фирмы;

- сложности определения меры каждого партнера в доходе или убытке фирмы, в разделе приобретенного вместе имущества;

- в случае выхода из бизнеса или смерти одного из партнеров приходится приостанавливать деятельность фирмы или осуществлять ее полную ликвидацию.

Наиболее распространенными являются общества с неограниченной ответственностью, в которых все участники и каждый в отдельности несут ответственность за их долговые обязательства. Коммандитные общества состоят из одного или нескольких партнеров, лично ответственных за долговые обязательства фирмы, а также одного или нескольких партнеров, чья ответственность ограничена частью вложенного капитала и которые не берут участия в управлении фирмы. Характерной чертой партнерства с ограниченной ответственностью является законодательно установленные границы ответственности: общество по своим обязательствам отвечает только величиной уставного фонда. Отсюда и название.

Партнерства могут выступать как в виде физических лиц, так и в виде юридических.

Корпорация является доминирующей формой предпринимательства.

Корпорацией (англ. *corporation*) называется совокупность лиц, объединенных для совместной предпринимательской деятельности как единое юридическое лицо. Право на собственность корпорации разделено на части по акциям, поэтому владельцы корпораций называются держателями акций, а сама корпорация – акционерным обществом (англ. *joint-stock company*).

Законодательство США приводит такую характеристику корпораций: централизованное управление; длительность существования общества, которая превышает длительность жизни отдельных собственников акций; свободное перемещение прибылей акционеров; ограничение ответственности акционера частью его капиталовложений. При наличии не менее трех из вышеназванных признаков любое предприятие может облагаться налогом как корпорация.

Корпорации регистрируются как юридические лица.

Организовать корпорацию технически гораздо сложнее, чем партнерство или частное предпринимательство. Существуют юридические ограничения деловой активности (разрешено заниматься только той деятельностью, которая предусмотрена Уставом).

В случае ликвидации или банкротства ответственность корпорации перед кредиторами ограничена. Владельцы корпораций несут ограниченную ответственность по долгам корпорации, определяемую их вкладом в акции. Наиболее характерной чертой корпораций является двойное налогообложение ее доходов, принятое во многих странах. Вначале налогом облагается корпоративная прибыль. Затем часть корпоративной прибыли, которая распределяется между акционерами, облагается индивидуальным подоходным аналогом (в обществах и в частном предпринимательстве такого не применяется).

К числу преимуществ корпораций относятся:

- неограниченные возможности привлечения денежного капитала через продажу акций и облигаций;

- разделение прав акционеров на имущественные и личные. К имущественным относится право на получение дивиденда, а также части стоимости имущества фирмы в случае ее ликвидации. К личным относится право на участие в управлении делами акционерного общества. Акционер может не принимать участия в управлении, ничего не теряя в имущественном праве;

- привлечение профессиональных специалистов для выполнения управленческих функций;

- организационная устойчивость и стабильность функционирования корпорации. Дело в том, что выбытие из общества кого-либо из акционеров не влечет за собой закрытия фирмы;

- большая устойчивость: они крайне редко физически ликвидируются, но часто меняют владельцев;

- возможность добиваться экономических преимуществ, осуществляя крупномасштабное производство;

- распыление предпринимательского риска среди множества акционеров.

К недостаткам корпоративной формы организации бизнеса относятся:

- довольно длительный период создания предприятия (так, в Украине период подписки на акции может составлять шесть месяцев);

- двойное налогообложение той части дохода корпорации, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций: первый раз как часть прибыли корпорации, а второй – как часть личного дохода владельца акции. Для владельцев малых корпораций тяжесть двойного налогообложения особенно заметна;

- благоприятные возможности для экономических злоупотреблений. Возможны выпуск и продажа акций, не имеющих никакой реальной стоимости;

- разделение функций собственности и контроля. В корпорациях, акции которых распылены среди многочисленных владельцев, отрывается функция контроля от функции собственности. Владельцы акций заинтересованы в максимальных дивидендах, а менеджеры стараются их уменьшить, чтобы направить деньги в оборот.

Существуют также другие недостатки корпораций, но их преимущества все же перевешивают.

Далее рассмотрим суть и природу физических и юридических лиц.

Обе отражают процесс накопления собственности и денежных средств. В качестве движущих сил существования «юридических» и «физических» лиц является естественное желание человека накапливать и преумножать принадлежащее ему имущество.

Основой разграничения физических и юридических лиц является наличие двух форм собственности: частной и личной. В условиях действующего юридического лица накопленная собственность превращается в частную, у физического лица – в личную.

Условием разделения и обособленного рассмотрения физических и юридических лиц (в качестве самостоятельно действующих) является расширенное товарное воспроизводство, в результате которого происходит рост индивидуального и коллективного иму-

щества. Причина – обособленность производителей, разные стартовые условия, приводящие к получению различных сумм доходов.

Истоками появления физических и юридических лиц явилась величина начального капитала, наличие предпринимательских способностей, нужного уровня образования, своеобразного желания, азарта зарабатывать деньги.

Физическое лицо – это индивидуум (человек) или группа людей, которые выполняют действия и реализуют свои права как реальные физические субъекты, конкретные лица, живые существа.

ФЛП (физическое лицо – предприниматель), ЧП (частный предприниматель) – это гражданин Украины, иностранного государства либо лицо без гражданства, наделенное правами и обязанностями в силу самого факта существования. Как отмечалось выше, он не является юридическим лицом. ФЛП (ЧП) в обязательном порядке должны иметь свидетельство о государственной регистрации физического лица – предпринимателя, им необходимо зарегистрироваться в налоговых органах. Физлица могут использовать работников по договорам найма, привлекать опытных специалистов и менеджеров. Физлица выступают как отдельные индивидуалы, то есть действуют от собственного имени и не представляют никаких фирм, хотя внешне могут ничем не отличаться от юрлиц (имеют расчетный счет в банке, печать со своим наименованием, установочные документы, знак для товаров и услуг, составляют самостоятельный баланс и др.).

Физические лица работают при помощи средств производства, что лично им принадлежат или арендуемого имущества.

Юридическое лицо – это организация, которой присущ ряд признаков:

- имеет вполне четкое ограничение функций;
- прошло государственную регистрацию;
- имеет учредительные документы;
- утвержден и зарегистрирован Устав;
- действует в правовом поле;
- имеет почтовый, фактический и юридический адрес;
- ведет бухгалтерский учет.

Материальные признаки:

- организационное единство;
- устойчивая внутренняя структура организации;
- созданы и функционируют органы управления;

- наличие учредительных документов;
- имущественная обособленность (обязательный учет имущества на самостоятельном балансе у коммерческих или самостоятельной сметы у некоммерческих организаций);
- самостоятельная гражданско-правовая ответственность (возможность обращения кредиторами взыскания на имущество юридического лица, а не на собственность его учредителей/участников);
- выступление в судебных органах от своего имени.

Из всех перечисленных материальных признаков особое внимание привлекает самостоятельная имущественная ответственность, или ответственность по своим обязательствам обособленным имуществом. Это обособленное имущество – наличие собственного, заработанного имущества сотрудниками фирмы (юрлица) в процессе совместного труда. Эта общая собственность отделена от личного имущества участников организации.

Здесь речь идет о том, что существует сугубо индивидуальная, личная собственность предпринимателей, которые организовались для создания фирмы, но должна существовать параллельно в юрлице также коллективная, приобретенная совместно собственность в процессе групповой работы.

В случае финансового краха юридическое лицо по своим обязательствам отвечает лишь той собственностью, которая находится у нее на балансе. На обычном, общепринятом языке это означает, что в случае образования финансовой задолженности никто из сотрудников фирмы – юридического лица не пострадает и не потеряет собственное имущество даже по решению суда.

Физическое лицо по своим долгам отвечает всем имеющимся у него имуществом, как личным, индивидуальным, так и приобретенным в процессе предпринимательства.

Физические и юридические лица могут вступать между собой в контакт, свободно заключать сделки.

Юридическое лицо можно привлечь лишь к административной и гражданско-правовой ответственности, в то время как физическое – еще и к дисциплинарной, уголовной.

Юрлицо, так же как и физлицо, можно подвергнуть банкротству или ликвидации. Банкротство – неспособность хозяйствующего субъекта удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить платежи в бюджет



и внебюджетные фонды в связи с превышением обязательств должника над его имуществом. Банкротство предприятия считается после признания судом факта финансовой несостоятельности должника.

При банкротстве юрлицо отвечает исключительно собственными материальными, вещественными активами. На этом его ответственность заканчивается. Физлицо, кроме имущественных убытков, несет определенную личную ответственность за банкротство (к примеру, по законодательству Украины предприниматель-банкрот не имеет права выезда за границу в течение определенного времени).

Человек, прежде чем зарегистрироваться частным предпринимателем, должен достичь соответствующего возраста и при этом отдавать отчет своим действиям.

Вместе с тем нельзя путать собственность юридического лица, к примеру, с уставным фондом Общества с ограниченной ответственностью (ООО) или кооперативов.

Кооперативы (они являются юрлицами) во время образования создают т. н. неделимые фонды, каковыми становятся основные средства. Это имущество приобретает в период создания кооператива и не делится между его членами в случае выхода отдельных работников из кооператива. А с другой стороны, к примеру, новообразованное общество с ограниченной ответственностью, имеющее в момент организации на счету только денежные средства в виде уставного фонда (без этого не регистрируют) и не обладающие никаким совместно нажитым фирменным имуществом, признается также юридическим лицом. Юридическое лицо в течение какого-то периода времени может вообще не обладать никаким имуществом. Так, большинство организаций на другой день после создания не имеют ни вещей, ни прав требования, ни тем более обязательств. Вся имущественная обособленность таких юридических лиц заключается лишь в их способности в принципе обладать обособленным нерасчлененным имуществом в будущем. Все, чем может отвечать общество с ограниченной ответственностью на начальной стадии функционирования, – только уставным фондом.

В отличие от собственности кооперативов и уставного фонда ООО нормативные документы однозначно трактуют наличие у юрлица обособленного имущества, не имеющего никакого отношения к личной собственности учредителей.

Различия состоят в следующем: а) уставной фонд формируется исключительно в денежной форме; б) неделимые фонды кооперативов создаются до начала деятельности этих организаций, а приобретенная собственность юридического лица формируется в процессе его функционирования; в) уставный фонд по своей природе скорее напоминает страховой фонд предприятия. Известно, что страховой фонд – это финансовый резерв общества, предназначенный для локализации и возмещения ущерба, наносимых процессу воспроизводства различными бедствиями, авариями и другими рисками. Он находится в оперативно-организационном управлении руководства фирмы в денежной форме и призван минимизировать убытки. По аналогии в случае финансовых затруднений члены ООО отвечают по обязательствам только лишь величиной уставного фонда.

Значение использования терминов «юридические лица» и «физические лица» состоит в том, что они:

- наделяются собственной нишей в системе рыночных отношений;
- характеризуются масштабами производства, которые в конечном счете определяют себестоимость продукции;
- определяются гибкостью в удовлетворении спроса на определенный вид услуг и товаров в данной местности (частные предприниматели и партнерские общества наиболее приспособлены к изменчивым условиям потребителей);
- обладают применимостью в каждом конкретном существующих условиях.

Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы создания предприятия (в виде физического или юридического лица):

1. Объективные факторы:
  - емкость рынка;
  - наличие основных фондов и других материальных и нематериальных активов;
  - спрос на данный вид услуг (работ).
2. Субъективные:
  - вкусы, предпочтения населения в данном месте;
  - традиции, религия, культура;
  - природно-климатические, географические условия.
3. Факторы, определяющие величину издержек производства:
  - дешевизна компонентов затрат;
  - движение цен на аналогичные товары-заменители.

Нельзя не обратить внимания на следующий факт. В современном рыночном воспроизводственном процессе меняется его структура. Выделяются два крупных сектора: сектор А, в котором домашние хозяйства изготавливают блага и услуги для себя, своей семьи, своей общины, и сектор Б – производство товаров и услуг для продажи через рынок. При этом не только в развивающихся и странах с переходной рыночной экономикой, но и в развитых государствах возрастает доля сектора А – домашнего и личного подсобного хозяйства – в производстве бытовых услуг, ремонте бытовой техники, строительстве и ремонте жилья, производстве ряда видов продовольственных товаров. Этому способствуют рост числа пенсионеров, увеличение свободного времени занятых в связи с сокращением рабочего дня, развитие системы надомного труда и т. д. Учитывая, что зарегистрироваться как ФЛП намного проще и легче, чем «открыть» фирму, можно утверждать, что в секторе А преимущественно действуют частные предприниматели, организованные как физические лица, а в секторе Б – фирмы и корпорации в виде юридических лиц. Юристы в основном стремятся специализироваться на производстве массовых товаров, мелкосерийное и единичное производство для них является недостаточно прибыльным.

Коллективный труд всегда являлся более эффективным по сравнению с индивидуальным за счет использования эффекта синер-

гии. Вместе с тем в наше время в экономике происходят естественные изменения. Наблюдается своеобразный триумф индивидуальности. Индивидуум становится основой общества и главным источником преобразований. В рамках любых коллективных структур всегда существует возможность избежать личной ответственности. Когда речь идет об отдельном индивидууме, такая возможность исключена. Человек будет совершенствовать свою творческую индивидуальность. В информационно емкой экономике людям необходимо платить за те уникальные качества, которыми они обладают. Обязанность общества состоит в том, чтобы вознаграждать индивидуальную инициативу. Индивидуум все более начинает воздействовать на реальную жизнь, выявляя в ней направления, в которых движется общество. Поэтому невозможно однозначно ответить на вопрос, что является наиболее перспективным – действие юридического или физического лица, работа индивида или коллективной группы.

**Выводы из этого исследования.** Таким образом, юридические и физические лица не являются тождественными. Их сходство состоит в том, что они приобретает полный набор прав и обязанностей в момент создания. Различия между физическим и юридическим лицом определяется тем фактом, что они в разной степени зависят от собственности, накопленной в процессе предпринимательской деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Волкова Н.В. Зовнішній вигляд і зображення фізичної особи в системі індивідуалізуючих засобів (окремі аспекти). Південноукраїнський правничий часопис. 2008. № 1. С. 69–71.
2. Волкова Н.В. Стани фізичної особи, як засоби правосуб'єктної індивідуалізації. Південноукраїнський правничий часопис. 2007. № 4. С. 188–190.
3. Грибанов В.П. Юридические лица. Москва: МГУ, 1961. 114 с.
4. Жеков Д.В. До питання про природу юридичної особи. Актуальні проблеми цивілістики: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 21 листопада 2014 р.). Одеса: Фенікс, 2014. С. 264–267.
5. Жигалкін І.П. Установи як юридичні особи: монографія; Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого. Харків: Право, 2010. 168 с.
6. Кулагин М.И. Государственно-монополистический капитализм и юридическое лицо. Избранные труды. Москва. 1997.
7. Левандовський Ю.Я. Проблеми створення та ліквідації суб'єктів підприємницької діяльності. Проблеми вдосконалення господарського законодавства України: тези виступів учасників круглого столу. Київ, 2001. С. 45–51.
8. Михайлов О.О. Об'єктивні та суб'єктивні ознаки правовідносин. Вісник Академії адвокатури України. 2005. Вип. 3. С. 17–21.
9. Михайлов О.О. Підстави притягнення юридичних осіб до кримінальної відповідальності. Вісник Академії адвокатури України. 2007. Вип. 8. С. 92–98.
10. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців: Закон України від 15 травня 2003 р. № 755-IV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.

11. Спасибо-Фатеєва І.В. Деякі розсуди про юридичні особи та їх організаційно-правові форми. Право України. 2007. № 2. С. 88–102.
12. Спасибо-Фатеєва І.В. Новейшие тенденции переосмысления сущности юридического лица. Гражданское законодательство: Статьи. Комментарии. Практика. Избранное; под ред. А.Г. Диденко. 2010. Т. 4. Вып. 31. С. 20–41.
13. Спасибо-Фатеєва І.В. Правове регулювання приватних підприємств. Нотаріат для вас. 2008. № 6. С. 21–24.

## REFERENCES:

1. Volkova N.V. (2008) Zovnishnij vygljad i zobrazhennja fizychnoi' osoby v systemi indyvidualizujuchykh zasobiv (okremi aspekty) [Appearance and image of the individual in the system of individualizing means (separate aspects)]. Pivdenoukrai'ns'kyj pravnychyj chasopys, no 1, pp. 69–71.
2. Volkova N.V. (2007) Stany fizychnoi' osoby, jak zasoby pravosub`jektnoi' indyvidualizacii [State of the individual as a means of personalized individualization] Pivdenoukrai'ns'kyj pravnychyj chasopys, no 4. pp. 188–190.
3. Grybanov V.P. (1961) Jurydycheskie lyca [Legal entities] Moscow: Yzd-vo MGU, (in Russian).
4. Zhekov D.V. (2014) Do pytannja pro pryrodu jurydychnoi' osoby [The question of the nature of the legal entity]. Proceedings of the Aktual'ni problemy cyvilistyky: materialy Mizhnarodnoi' naukovy-praktychnoi' konferencii' (Ukrainian, Odesa lystopada 21, 2014r.) Odesa: Feniks, pp. 264–267.
5. Zhygalkin I.P. (2010) Ustanovy jak jurydychni osoby [Establishments as legal entities]: monografija. Nac. juryd. akad. Ukraїny im. Ja. Mudrogo. Pravo. Harkiv: (in Ukrainian).
6. Kulagyn M.Y. (1997) Gosudarstvenno-monopolystycheskij kapytalizm y jurydycheskoe lyco [State-monopoly capitalism and a legal entity]. Yzbrannye trudy. Moskva: (in Russian).
7. Ljevandovs'kyj Ju.Ja. (2001) Problemy stvorennja ta likvidacii' sub`ektiv pidpryjemny'koi' dijal'nosti. [Problems of creation and liquidation of subjects of entrepreneurial activity]. Proceedings of the Problemy vdoskonalennja gospodars'kogo zakonodavstva Ukraїny (Ukrainian, Kyi'v). pp. 45–51.
8. Myhajlov O.O. (2005) Ob`ektivni ta sub`ektivni oznaky pravovidnosyn [Objective and subjective features of legal relationships]. Kyi'v: Visnyk Akademii' advokatury Ukraїny. Vydavnychyj centr Akademii' advokatury Ukraїny, vol. 3. (in Ukrainian).
9. Myhajlov O.O. (2007) Pidstavy prytyagnennja jurydychnyh osib do kryminal'noi' vidpovidal'nosti [Pidstavy prytyagnennja jurydychnyh osib do kryminal'noi' vidpovidal'nosti]. Kyi'v: Visnyk Akademii' advokatury Ukraїny. Vydavnychyj centr Akademii' advokatury Ukraїny. vol. 8. (in Ukrainian).
10. Pro derzhavnu rejestraciju jurydychnyh osib ta fizychnyh osib – pidpryjemciv: Zakon Ukraїny vid 15 travnja 2003 r. [On the State Registration of Legal Entities and Individual Entrepreneurs: The Law of Ukraine of May 15, 2003]. no. 755-IV [Elektronnyj resurs]: Verhovna Rada Ukraїny. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
11. Spasybo-Fatjejeva I.V. (2007) Dejaki rozsudy pro jurydychni osoby ta i'h organizacijno-pravovi formy [Some judgments about legal entities and their organizational and legal forms]. Pravo Ukraїny. no. 2, pp. 88–102.
12. Spasybo-Fateeva Y.V. (2010) Novejšhye tendencyy pereosmyslenija sushhnosti jurydycheskogo lyca [The latest trends in rethinking the essence of a legal entity]. Grazhdanskoe zakonodatel'stvo: Stat'y. Kommentaryy. Praktyka. Yzbrannoe / pod red. A. G. Dydenko. t. 4, vol. 31, pp. 20–41.
13. Spasybo-Fatjejeva I.V. (2008) Pravove reguljuvannja pryvatnyh pidpryjemstv [Legal regulation of private enterprises]. Notariat dlja vas. nol. 6, pp. 20–41.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 332:339.9:517.521

Оцінка впливу інституційного середовища  
на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків  
у транскордонних регіонах

Гоблик В.В.

доктор економічних наук,  
професор кафедри  
менеджменту та управління економічними процесами  
Мукачівського державного університету

У статті визначено вплив неформальних інститутів на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в транскордонному регіоні між Україною та Європейським Союзом, а також роль інституційно-звичаєвого середовища в розвитку транскордонного співробітництва. На основі опитування експертів підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, проведено оцінювання впливу суспільно-психологічних чинників розвитку співробітництва на величину трансакційних витрат у транскордонному регіоні. Виявлено, що питома вага різних видів трансакційних витрат в різних транскордонних регіонах не є однаковою. В українсько-польському транскордонному регіоні найвищими є трансакційні витрати на перетин кордону та безпеку, українсько-словацькому – на укладення договорів та здійснення розрахунків, на українсько-румунському та українсько-угорському – на пошук інформації та безпеку. Подальші дослідження окресленої проблематики необхідно спрямувати на пошук заходів щодо покращення інституційного середовища в ТКР.

**Ключові слова:** транскордонний регіон, неформальні інститути, кордон, інституційне середовище, трансакційні витрати, Європейський Союз.

Гоблик В.В. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В ТРАНСГРАНИЧНЫХ РЕГИОНАХ

В статье определено влияние неформальных институтов на развитие внешнеэкономической деятельности в трансграничном регионе между Украиной и Европейским Союзом, а также роль институционально-обычной среды в развитии трансграничного сотрудничества. На основе опроса экспертов предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, проведено оценивание влияния общественно-психологических факторов развития ТКС на величину трансакционных издержек в трансграничном регионе. Выявлено, что удельный вес различных видов трансакционных издержек в различных трансграничных регионах не является одинаковым. В украинско-польском трансграничном регионе самыми высокими являются трансакционные издержки на пересечение границы и безопасность, украинско-словацком – на заключение договоров и осуществление расчетов, украинско-румынском и украинско-венгерском – на поиск информации и безопасность. Дальнейшие исследования этой проблематики необходимо направить на поиск мер улучшения институциональной среды в ТГР.

**Ключевые слова:** трансграничный регион, неформальные институты, граница, институциональная среда, трансакционные издержки, Европейский союз.

Hoblyk V.V. EVALUATION OF THE INFLUENCE OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT ON THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS IN THE TRANS BOUNDARY REGIONS

The article defines the influence of informal institutions on the development of foreign economic activity in a trans boundary region between Ukraine and the European Union, as well as the role of the institutional and customary environment in the development of cross-border cooperation. Based on the survey of experts of enterprises engaged in foreign economic activity, an assessment was made of the impact of socio-psychological factors of TSS development on the magnitude of transaction costs in a trans boundary region. It was revealed that the relative importance of different types of transaction costs in different trans boundary regions is not the same. In the Ukrainian-Polish cross-border region, the highest transaction costs for border crossing and security, Ukrainian-Slovak for the conclusion of contracts and settlements, for Ukrainian-Romanian and Ukrainian-Hungarian-for information and security. Further research on this problem should be directed to the search for measures to improve the institutional environment in the TCR.

**Keywords:** trans boundary region, informal institutions, border, institutional environment, transaction costs, European Union.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Дослідження проблематики розвитку транскордонних регіонів, сформованих за участю прикордонних територій України та Європейського Союзу, обумовлене характером інституційного співробітництва України із сусідніми країнами-членами ЄС. Особливо актуальним це є на сучасному євроінтеграційному шляху розвитку України. Формування інституційного середовища стримується низкою інституційних бар'єрів, які ускладнюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків в транскордонних регіонах.

У сучасних умовах євроінтеграційних процесів виникла необхідність дослідження проблематики формування та розвитку транскордонних регіонів, зокрема аналізу інституційних аспектів двостороннього співробітництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми інституалізації транскордонного простору досліджувалися в роботах вітчизняних вчених, зокрема в працях В. Борщевського, В. Будкіна, І. Вахович, О. Вишнякова, С. Гакмана, В. Євдокименка, Ю. Макогона, Є. Матвєєва, М. Мальської, І. Михасюка, Н. Мікули, В. Ляшенка, А. Мокія, Н. Павліхи, С. Пирожкова, С. Писаренко, С. Романюка, І. Тимочко, В. Чужикова, І. Школи.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас не вирішеними нині є проблеми, пов'язані з виявленням резервів підвищення ефективності функціонування транскордонних регіонів на основі вдосконалення інституційного середовища, а особливо неформальних інститутів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є виявлення впливу неформальних інститутів на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в транскордонному регіоні між Україною та країнами-членами Європейського Союзу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливою складовою функціонування транскордонних регіонів та формування й розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у їхніх межах є інституційне середовище. Основними його елементами виступають нормативно-правове регулювання транскордонної співпраці та економічних взаємовідносин у транскордонному просторі, чинні формальні правила, стандарти та процедури, а також звичаєві норми, пов'язані з перетином кордону, веденням прикордонної торгівлі та здійсненням інвестиційної діяльності на території транскордонних регіонів.

Таким чином, можна стверджувати, що в транскордонному просторі діяльність неформальних інститутів ґрунтується на звичаєвих нормах і «неписаних правилах», які беруть свої витoki в суспільних традиціях і звичаях, спільних для мешканців суміжних прикордонних територій сусідніх країн. Як правило, ця спільність породжена історичним минулим, коли упродовж тривалих відрізків часу ці території входили до складу однієї держави, розвиваючись у єдиному правовому, соціальному та ментальному полі. Це породило формування та збереження цілої низки однакових норм звичаєвого права серед мешканців прикордонних територій різних держав. Наприклад, в українсько-польському прикордонні сьогодні діють окремі ментальні стереотипи та звичаї, які однаково сприймаються по обидва боки кордону, тоді як в інших регіонах як України, так і Польщі вони не знаходять такої ж активної суспільно-психологічної підтримки.

Це ж саме відбувається в передгірних і гірських регіонах України, Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії, що робить їхніх мешканців, згідно зі сприйняттям окремих неформальних інститутів, значно ближчими між собою, ніж зі співвітчизниками, які проживають на рівнинних територіях.

Це дає підстави досліджувати інституційно-звичаєве середовище як важливе соціальне тло для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах між Україною та ЄС. При цьому дія вищезгаданих спільних неформальних інститутів може мати як позитивне спрямування, зменшуючи трансакційні витрати транскордонної зовнішньоекономічної діяльності, так і негативне, пов'язане з їх збільшенням.

У сучасних економічних дослідженнях проблематика інституційних дисфункцій посідає досить вагоме місце. В. Полтеровичем описано феномен «інституційних пасток», під якими автор розумів «неефективні, але стійкі інститути чи норми поведінки» [1, с. 4], Формування «інституційних пасток», як правило, відбувається через наявність у соціально-економічному просторі країни певних інституційних прогалин, що ведуть до збільшення трансакційних витрат у процесі функціонування економіки [2, с. 151].

Згідно з оцінками експертів питома вага різних видів трансакційних витрат у різних транскордонних регіонах між Україною та ЄС не є однаковою. Так, в українсько-польському транскордонному регіоні найвищими є трансакційні витрати на перетин кордону та без-

**Експертна оцінка впливу суспільно-психологічних чинників розвитку  
транскордонного співробітництва на величину трансакційних витрат  
у транскордонних регіонах між Україною та ЄС**

<b>Складові звичаєвого поля</b>	<b>Ментальні стереотипи, суспільні традиції, звичаї</b>	<b>Домінуючі інтереси</b>	<b>Основні проблеми</b>	<b>Соціально-економічні цілі, наміри, бачення майбутнього</b>	<b>Культурно-історичне середовище</b>
<b>Трансакційні витрати</b>					
<i>Українсько-польський транскордонний регіон</i>					
На безпеку (30%)	5	3	4	2	2
На пошук інформації (5%)	4	4	3	2	1
На перетин кордону (40%)	3	4	4	3	1
На укладення угод (15%)	3	5	3	4	3
На здійснення розрахунків (10%)	2	5	4	3	2
<i>Українсько-словацький транскордонний регіон</i>					
На безпеку (20%)	3	4	4	4	3
На пошук інформації (15%)	3	2	2	5	1
На перетин кордону (15%)	3	3	2	3	2
На укладення угод (25%)	4	5	3	3	1
На здійснення розрахунків (25%)	2	4	2	2	1
<i>Українсько-угорський транскордонний регіон</i>					
На безпеку (20%)	5	3	3	2	3
На пошук інформації (25%)	5	4	2	3	4
На перетин кордону (20%)	3	4	3	2	2
На укладення угод (20%)	4	4	2	4	3
На здійснення розрахунків (15%)	2	3	1	1	2
<i>Українсько-румунський транскордонний регіон</i>					
На безпеку (30%)	5	3	3	3	4
На пошук інформації (25%)	4	2	3	4	3
На перетин кордону (20%)	4	2	3	2	3
На укладення угод (15%)	4	5	3	5	4
На здійснення розрахунків (10%)	3	2	2	3	3

Примітка: значення якісних оцінок: 5 – високий вплив, 4 – вище середнього, 3 – середній, 2 – нижче середнього, 1 – низький

*Джерело: власне опрацювання*

пеку (40% і 30% відповідно), натомість в українсько-угорському транскордонному регіоні переважають трансакційні витрати на пошук інформації (25%), які для українсько-польського транскордонного регіону є незначними (лише 5%) [3, с. 232].

Ще іншою є питома вага різних видів трансакційних витрат в українсько-словацькому транскордонному регіоні, де переважають витрати на укладення угод і здійснення розрахунків (по 25%), тоді як в українсько-румунському та українсько-угорському транскордонних регіонах питома вага останнього показника є найменшою з усіх аналізованих (10% і 15% відповідно).

Здійснене експертне дослідження також показало певну диференціацію в рівні впливу кожного елементу звичаєвого поля на величину трансакційних витрат у транскордонних регіонах, сформованих за спільної участі сусідніх адміністративно-територіальних одиниць України та країн-членів ЄС. Наприклад, ментальні стереотипи, суспільні традиції та звичаї мають високий вплив на величину трансакційних витрат на безпеку в українсько-польському, українсько-угорському та українсько-румунському транскордонних регіонах, натомість в українсько-словацькому їх вплив на цей показник є середнім (як і на пошук інформації та перетин кордону). Переважно низьким і нижче середнього є вплив культурно-історичного середовища на більшість складових трансакційних витрат в українсько-польському та українсько-словацькому транскордонних регіонах. Натомість величина його впливу в українсько-угорському, а

особливо українсько-румунському транскордонних регіонах є помітно вищою, сягаючи для різних складових трансакційних витрат середнього і вище середнього рівнів (табл. 1).

**Висновки з цього дослідження.** Інституційне забезпечення розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах, сформованих між Україною та ЄС, є важливим чинником підвищення їхньої ефективності та диверсифікованості. Включаючи інституційно-організаційні, інституційно-правові та інституційно-звичаєві важелі впливу, воно формує цілісну систему стимулювання торговельно-економічних відносин, реалізації інвестиційних проектів, поглиблення гуманітарного та соціально-культурного співробітництва у вказаних транскордонних регіонах.

Водночас прогалини в інституційно-звичаєвому забезпеченні розвитку зовнішньоекономічної діяльності в транскордонних регіонах між Україною та ЄС створює низку суттєвих бар'єрів. Дія таких інституційно-звичаєвих деформацій підвищує рівень трансакційних витрат у процесі налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та здійснення зовнішньоекономічної діяльності в межах українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів.

Подальші дослідження окресленої проблематики необхідно спрямувати на пошук заходів щодо покращення інституційного середовища в ТКР та нівелювання впливу інституційно-звичаєвих бар'єрів у межах транскордонних регіонів, сформованих між Україною та ЄС.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы. Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2. С. 1–37.
2. Борщевський В. Вплив інституційних дисфункцій на ефективність використання соціально-економічного потенціалу розвитку сільських територій. Регіональна економіка. 2014. № 3. С. 149–161.
3. Гоблик В. Внешнеэкономические связи в трансграничных регионах: опыт Украины и стран Евросоюза: монография. Москва: ЦСП и М, 2015. 318 с.

#### REFERENCES:

1. Polterovich V. Institutsionalnyie lovushki i ekonomicheskie reformy / V. Polterovich // Ekonomika i matematicheskie metody. – 1999. – Т. 35. – Вып. 2. – С. 1–37.
2. Borshchevskiy V. Vplyv instytutitsiinykh dysfunktsii na efektyvnist vykorystannia sotsialno-ekonomichnoho potentsialu rozvytku sil'skykh terytorii / V. Borshchevskiy // Rehionalna ekonomika. – 2014. – № 3. – С. 149–161.
3. Hoblyk V. Vneshneekonomicheskie svyazi v transgranichnih regionah: opyt Ukrainyi i stran Evrosoyuza: monografiya / V. Hoblyk; Mukachevskiy gosudarstvennyy universitet. – М.: TsSP i M, 2015. – 318 s.

## Фінансові інновації як чинники трансформації світового фінансового порядку

Колінець Л.Б.

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри міжнародної економіки  
Тернопільського національного економічного університету

У статті розкрито теоретичні основи фінансового порядку та окреслено його функції. Розглянуто теоретичні підходи до визначення фінансових інновацій. Визначено критерії їх класифікації. Подано власне бачення суті фінансових інновацій та їх ролі у трансформації світового фінансового порядку.

**Ключові слова:** інновації, фінансові інновації, світовий фінансовий порядок, трансформація, фінансова система.

Колінець Л.Б. ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО ПОРЯДКА

В статье раскрыты теоретические основы финансового порядка и обозначены его функции. Рассмотрены теоретические подходы к определению финансовых инноваций. Определены критерии их классификации. Подано собственное видение сути финансовых инноваций и их роли в трансформации мирового порядка.

**Ключевые слова:** инновации, финансовые инновации, мировой финансовый порядок, трансформация, финансовая система.

Kolinet L.B. FINANCIAL INNOVATIONS AS FACTORS OF THE TRANSFORMATION OF THE WORLD FINANCIAL ORDER

The article reveals the theoretical foundations of the financial order and outlines its functions. The theoretical approaches to the definition of financial innovations are considered. The criteria for their classification are determined. The actual vision of the essence of financial innovations and their role in the transformation of the world financial order is presented.

**Keywords:** innovations, financial innovations, world financial order, transformation, financial system.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Найвиразнішою рисою сучасної світової фінансової системи є високі темпи інновацій як із погляду їх кількості, так і з погляду вартості. Фінансові інновації поступово переформатовують фінансовий сектор та стають одним із чинників трансформації світового фінансового порядку, тому важливо дослідити їх вплив на фінансову систему.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці інноваційних процесів у фінансовій сфері присвячено наукові праці Б. Бернанке, Е.Дж. Долана, К.Д. Кемпбелла, Дж. Фіннерті та ін. Так, взаємозв'язок між фінансовими інноваціями та інвестиціями став основою дослідження А. Фостел та Д. Геанакоплоса [1]. У роботі Н.М. Пантелеєвої досліджено сучасні тенденції, а також розкрито характерні особливості фінансових інновацій у таких класах, як радикальні та соціально орієнтовані, банківські продукти і послуги, канали обслуговування, внутрішні процеси [2]. С.В. Волосович розкриває теоретичні та практичні питання впровадження

та функціонування технологічних інновацій у фінансовій сфері, зокрема блокчейн-технології [3].

Опубліковано й інші дослідження проблематики фінансових інновацій, однак вони або розглядали це питання з позицій світової фінансової кризи, або зосереджувалися на дослідженні лише одного типу фінансових інновацій. Також у наявних наукових доробках неповною мірою знайшло відображення фінансових інновацій як причин трансформації світового фінансового порядку. Саме це й зумовило актуальність дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** На основі викладеного можна сформулювати цілі даного дослідження:

- 1) розкрити теоретичні основи фінансового порядку та окреслити його функції;
- 2) розглянути теоретичні підходи до визначення фінансових інновацій;
- 3) визначити критерії їх класифікації;
- 4) розкрити власне бачення суті фінансових інновацій та їх ролі у трансформації світового фінансового порядку.



**Виклад основного матеріалу дослідження.** Глобалізація є однією з найбільш домінуючих тенденцій у сучасних соціально-економічних міжнародних відносинах. Окрім впливу на світову економіку та її суб'єктів, глобалізація, звичайно, має помітний ефект у соціально-політичному контексті. Результати процесів глобалізації не обмежуються економічним зростанням і просуванням світової економіки, а й включають у себе появу нових проблем, конфліктів і суперечок. Суспільство повинно розуміти, як глобалізація впливає на окремі аспекти життя країн та їх народів, а також необхідно підкреслити позитивні сторони, ліквідувати негативи і мінімізувати ризики.

Прихильники глобалізації розглядали її як можливість забезпечити міжнародний порядок. Питання забезпечення міжнародного порядку як в економічній, так і у фінансовій сфері давно стало одним з основних на міжнародній арені.

Під світовим фінансовим порядком ми розуміємо систему правил, норм і угод, на основі яких реалізують свою діяльність міжнародні інституції для забезпечення сталого розвитку та глобальної фінансової стабільності. Чинні правила і норми відображають основоположні цінності та інтереси безпеки основних учасників світової фінансової системи. Важливість інституцій і системи управління, своєю чергою, формується в результаті політичних конфігурацій та суспільних відносин виробництва.

Таке розуміння сутності світового фінансового порядку дало змогу виділити його функції:

- адаптація елементів інституційної структури світового фінансового порядку до процесів глобалізації як на міжнародному, так і на національному рівні як наслідок формування механізму захисту інституційних змін;

- забезпечення стабільності світової фінансової системи через мінімізацію негативних наслідків світових фінансових криз. Виконання цієї функції передбачає формування інститутів і взаємозв'язків між ними, що підвищують рівень стабільності світової фінансової системи на всіх її рівнях;

- забезпечення сталого розвитку як світової економічної системи, так і окремих країн;

- формування нових інститутів та інституцій для зниження трансакційних витрат регулювання міжнародної фінансової системи [4].

Світовий фінансовий порядок формувался протягом декількох століть. У ретроспективі

становлення можна виділити Голландський, Британський, Американський та сучасний світові фінансові порядки. Протягом усього часу вони проходили трансформаційні зміни під впливом різних чинників. Та все ж до системних детермінант трансформації світового фінансового порядку можна віднести світові фінансові кризи, фінансові інновації та військово-політичні конфлікти (у т. ч. війни). У цій статті зупинимось на дослідженні суті фінансових інновацій та їх ролі у світовій фінансовій системі.

Значущість інновацій для фінансово-економічного розвитку є беззаперечною. Згідно зі стандартним підходом, інновації виникають, коли нові ідеї, рішення та інструменти впроваджуються для зміни і поліпшення економічного стану суб'єкта господарювання.

Спочатку термін «інновація» використовували для означення змін у технологічних рішеннях, у результаті яких виникали нові комбінації засобів виробництва, досягалася прибутковість, що перевищувала рівень середніх показників, підсилюючи, таким чином, динаміку розвитку економіки у цілому.

Виходячи з традиційного підходу на основі вчення Й. Шумпетера, ОЕСР розробила власну методологію дослідження інновацій та виділила їх чотири групи: продуктові, процесні; маркетингові та організаційні [6] (OECD, 2005, р. 48).

Фінансові інновації не є новим явищем, адже вони супроводжували розвиток технологічних інновацій із самого початку [7]. Загальновідомо, що фінансові і технологічні інновації пов'язані між собою і спільно еволюціонують. З одного боку, фінансові інновації створюють механізм для фінансування інноваційних технологічних проектів у ситуаціях, коли традиційні джерела фінансування є недоступними через високий інвестиційний ризик. З іншого боку, внаслідок технічного і економічного прогресу структура бізнес-процесів ускладнюється, виникають нові види ризику, що, своєю чергою, змушує фінансову систему і фінансові ринки адаптуватися до змін і модернізуватися відповідно до нових вимог господарюючих суб'єктів і викликів сучасного світу. Це дає можливість зробити висновок, що без фінансових інновацій технологічний та економічний розвиток уповільнився би, а багатство націй було б меншим. Водночас застосування фінансових інновацій було б обмеженим без попиту, джерелом якого є технічний прогрес.

Фінансові інновації мають довгу історію розвитку. Для її спрощення зауважимо,

що будь-які фінансові інструменти (крім традиційних акцій і звичайних облігацій), будь-яку фінансову установу (крім традиційних банків) і будь-який фінансовий ринок (окрім традиційних ринків звичайних облігацій та акцій) упродовж певного часового періоду можна вважати фінансовою інновацією. У XVII і XVIII ст. були запроваджені нові фінансові інструменти – боргові контракти і високоліквідні ринки – для мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для фінансування океанічних експедицій та торговельного мореплавства.

Потім, у XIX ст., були створені інвестиційні банки і нові методи рахівництва для оцінки рентабельності залізничних компаній та забезпечення їх фінансовими ресурсами. Пізніше, у XX ст., були створені компанії прямого інвестування, щоб аналізувати і фінансувати високотехнологічні інвестиційні проекти. На початку XXI ст. виникають нові види інвестиційних компаній – фармацевтичні корпорації, – які аналізують та фінансують інноваційні рішення у сфері біотехнологій, виникають криптовалюти та ін. Це лише кілька незначних прикладів фінансових нововведень та їх еволюції, які довели свою ключову значущість для технологічного й економічного прогресу та для трансформації світового фінансового порядку.

Отже, фінансові інновації – це не зовсім нове явище. Однак останнім часом їхня роль значно зросла, оскільки із середини 1990-х років спостерігалось прискорення темпів і масштабів фінансових інновацій [8].

Оскільки немає єдиного визначення фінансових інновацій, як у разі технологічних інновацій, слід систематизувати наявні тлумачення даного терміну. У більшості прикладних визначень фінансові інновації розглядаються у вузькому сенсі, оскільки вони переважно описують продуктові інновації (деякі з найбільш популярних визначень фінансових інновацій наведені у працях Л. Андерлоні та П. Бонджіні [9], Ф. Фабітті та Ф. Модігліані [10], В. Фрейма та Л. Уайта [11]). На основі аналізу даних визначень можна визначити основні риси продуктових фінансових інновацій:

1) вони можуть бути повністю новими рішеннями чи традиційними інструментами з новими елементами у своїй структурі, внесеними для поліпшення їхньої ліквідності і розширення сфери їх потенційного застосування завдяки кращій адаптації до конкретно-історичних, часових умов;

2) їх можна використовувати як замітники традиційних фінансових інструментів, що здатні поліпшити фінансовий стан господарюючого суб'єкта, який їх використовує;

3) їх не можна з легкістю віднести до якогось конкретного сегменту фінансового ринку;

4) їх можна використовувати для хеджування високої волатильності ринкових параметрів;

5) їх можна використовувати у формі складних, комплексних інструментів, що включають кілька простих, традиційних фінансових інструментів;

6) їм можна використовувати у формі нових фінансових процесів і прийомів чи нових стратегій, спрямованих передусім на використання даних нових продуктів.

Якщо вважати фінансовою інновацією будь-який фінансовий інструмент окрім традиційних акцій і звичайних облігацій, то варто додати, що ці нововведення можна розділити на дві категорії:

- інновації, пов'язані з інструментами участі в капіталі;
- інновації, пов'язані з борговими інструментами.

Згідно з іншим популярним підходом до визначення фінансових інновацій, їх можна згрупувати так:

- продуктові інновації;
- процесні інновації;
- інновації перенесення ризику.

Перша категорія – продуктові інновації – включає нові фінансові інструменти, контракти, прийоми і ринки. Наступна група – процесні інновації – це інновації, пов'язані із вдосконаленням процесів розміщення цінних паперів, здійснення розрахунків за операціями чи оцінки активів. З іншого боку, інновації перенесення ризику виникають у результаті роз'єднання чи поєднання різних інструментів для отримання нових інструментів з іншими характеристиками ризику. В останній групі фінансових інновацій розрізняють дві підкатегорії: інструментальні інновації та постконтрактні інновації [8]. У першому випадку новий інструмент розробляється і створюється для досягнення певного набору характеристик (так, що їх можна описати як інновації *ex-ante*). У другому випадку відбувається зміна характеристик ризику після того, як було використано оригінальний інструмент (тому їх можна назвати інноваціями *ex-post*).

Це найбільш популярні підходи до визначення фінансових інновацій, які зустрічаються у фінансовій літературі. Разом із тим

можна запропонувати нове визначення фінансових інновацій на основі визначення фінансової системи. Це широке визначення фінансових інновацій трактує їх як зміни в механізмі функціонування, а також нові рішення і нововведення для фінансових ринків, фінансових інститутів, фінансових інструментів і нормативно-правової бази їх функціонування. Взаємозв'язок між цими групами фінансових інновацій є багатограним і може бути представлений як «спіраль інновацій». Це означає, що нові фінансові інститути створюють нові фінансові інструменти (продукти і послуги), якими торгують на нових фінансових ринках, і призводять до зміни світового фінансового порядку. Зміни ринкової кон'юнктури разом зі змінами в правовому середовищі призводять до формування нових інструментів і започаткування нових ринків та інститутів, що спеціалізуються на цих нововведеннях.

Таким чином, підсумовуючи сказане, зазначимо, що термін «фінансові інновації» можна застосувати у двох значеннях:

1) у вузькому значенні фінансові інновації визначаються як будь-які нововведення у фінансових інструментах (абсолютно нові інструменти, комбінації традиційних інструментів, модифікації традиційних інструментів, нове застосування наявних інструментів і т. п.);

2) у широкому значенні фінансові інновації включають будь-які нововведення у будь-якому з елементів фінансової системи (ринки, інститути, інструменти, регулювання).

Можна визначити дві ситуації, за яких фінансові інновації можуть бути створені й упроваджені. По-перше, фінансові інновації впроваджуються тоді, коли традиційні фінансові рішення більше недоступні. По-друге, коли витрати, пов'язані з упровадженням фінансових нововведень, є нижчими за витрати, пов'язані з використанням старих, традиційних рішень [12].

Оскільки не існує єдиного визначення фінансових інновацій, то є різні підходи до класифікації їх видів і функцій. Виходячи з приведенного аналізу визначень фінансових інновацій та механізмів їх створення та імплементації, можна визначити, що фінансові інновації не є однорідною групою. Отже, було б доцільно їх систематизувати. Фінансові інновації можна класифікувати за різними критеріями, такими як:

- джерела інновацій;

- фактори, що впливають на процес створення та впровадження інновацій;
- мотиви використання фінансових інновацій;
- елементи фінансової системи, в яких відбуваються інновації;
- види інновацій;
- ефекти впровадження фінансових інновацій;
- момент створення інновацій;
- активи, що лежать в їх основі (у випадку інновацій фінансових інструментів).

Вищенаведені критерії класифікації не є взаємовиключними. Це означає, що кожна з фінансових інновацій можна віднести водночас до різних груп залежно від вибраних критеріїв.

У процесі аналізу впливу фінансових інновацій на фінансову систему слід звернути увагу на дві проблеми: потенційні зміни в її ефективності і стабільності. Економічно стійкі фінансові інновації повинні зменшувати негативні елементи фінансової системи шляхом зниження рівня ризику, усунення інформаційного розриву, зниження транзакційних витрат і мінімізації податкових платежів. Водночас вони повинні підсилювати позитивні складники фінансової системи шляхом підтримки її стабільності, збільшення дієвості виконання нею основних функцій, надання послуг та інструментів, які були б краще пристосовані до потреб і цілей учасників системи. Шкідливі інновації здійснюють негативний вплив на фінансову систему і економіку в цілому, тому їх треба уникати.

**Висновки з цього дослідження.** Сучасна фінансова система характеризується високими темпами інновацій, які можуть відбуватися у будь-якому з її елементів: ринках, інститутах, інструментах і регулюванні. Фінансові інновації, які спостерігаються у фінансовій системі, можна класифікувати за різними критеріями, що свідчить про їх неоднорідність. Незважаючи на відмінності у прикладних класифікаціях, теорія фінансових інновацій переважно зосередилася на дослідженні їхнього впливу на фінансову систему.

Як видно з результатів цього огляду, проблема фінансових інновацій та їх роль у фінансовій системі та в трансформації світового фінансового порядку є дуже складною, тому це може бути важливим і цікавим предметом для подальших досліджень, як теоретичних, так і емпіричних.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Fostel A., Geanakoplos J. Financial innovations, collateral, and investment. *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2016. № 8(1). P. 242–284.
2. Пантелєєва Н.М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. *Приазовський економічний вісник*. 2017. № 3. С. 68–73. URL: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/3\\_03\\_uk/17.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/3_03_uk/17.pdf).
3. Волосович С.В. Домінанти технологічних інновацій у фінансовій сфері. *Економічний вісник університету*. № 33/1. С. 15–21.
4. Колінець Л.Б. Теоретичні концепти світового фінансового порядку. *Інтелект XXI*. 2017. № 2. С. 18–25.
5. Targalski J. Innowacyjność – przyczyna i skutek przedsiębiorczości. *Zeszyty Naukowe*. 2006. № 730/. P. 1–5.
6. OECD. (2005) Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd ed., Eurostat. 2005.
7. Michalopoulos S., Leaven L., Levine R. (2009) Financial Innovation and Endogenous Growth. National Bureau of Economic Research, Working Paper 15356, Cambridge, September. P. 1–33.
8. Financial Innovation and the Economics of Banking and the Financial System. / L. Anderloni, D.T. Llewellyn, R.H. Schmidt. *Financial Innovation in Retail and Corporate Banking*. Cheltenham: Edward Elgar, 2009.
9. Anderloni L., Bongini P. Is Financial Innovation Still a Relevant Issue? In: L. Anderloni, D. T. Llewellyn, R. H. Schmidt (ed.), *Financial Innovation in Retail and Corporate Banking*, Cheltenham: Edward Elgar, 2009.
10. Fabozzi F., Modigliani F. *Capital Markets. Institutions and Instruments*. Upper Saddle River: Pearson Education International, 2003.
11. Frame W.S., White L.J. Technological Change, Financial Innovation, and Diffusion in Banking (Working Paper 2009-10). Atlanta: Federal Reserve Bank of Atlanta, 2009.
12. Pantalone C.C., Welch J.B. Innovative Financing. How New Financial Strategies Have Reshaped American Business. *Financial Executive*. 1987. № 4. P. 33–35.

## REFERENCES:

1. Fostel A., Geanakoplos J (2016). Financial innovations, collateral, and investment. *American Economic Journal: Macroeconomics*. 8 (1). 242–284.
2. Panteleyeva N.M. (2017) Finansovi innivatsii v umovakh tsyfrovizatsii ekonomiky: vyklyky ta zagrozy. [Financial innovations in the conditions of digitization of the economy: trends, challenges and threats]. *Pryazovskii ekonomichnyi visnyk*. № 3. С. 68-73. URL: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/3\\_03\\_uk/17.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/3_03_uk/17.pdf).
3. Volosovych S.V. Волосович С.В. Dominanty tekhnolohichnykh innovatsii u finansovii sferi. [The domains of technological innovations in the financial sphere] *Ekonomichnyi visnyk universytetu*. Vypusk № 33/1. С. 15-21.
4. Kolinets L.B. Teoretychni kontsepty svitovoho finansovoho poriadku. [Theoretical Concepts of the World Financial Order.] *Naukovyi ekonomichnyi zhurnal "Intelekt XXI"*. 2017. № 2. С. 18-25.
5. Targalski J.(2006) Innowacyjność – przyczyna i skutek przedsiębiorczości. *Zeszyty Naukowe*. Nr. 730/, 1-5.
6. OECD. (2005) Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd ed., Eurostat. 2005.
7. Michalopoulos S., Leaven L., Levine R. (2009) Financial Innovation and Endogenous Growth. National Bureau of Economic Research, Working Paper 15356, Cambridge, September. P. 1-33.
8. Llewellyn D. T. (2009) Financial Innovation and the Economics of Banking and the Financial System. In: L. Anderloni, D. T. Llewellyn, R. H. Schmidt, *Financial Innovation in Retail and Corporate Banking*. Cheltenham: Edward Elgar.
9. Anderloni L., Bongini P. (2009) Is Financial Innovation Still a Relevant Issue? In: L. Anderloni, D. T. Llewellyn, R. H. Schmidt (ed.), *Financial Innovation in Retail and Corporate Banking*, Cheltenham: Edward Elgar.
10. Fabozzi F., Modigliani, F. (2003) *Capital Markets. Institutions and Instruments*. Upper Saddle River: Pearson Education International.
11. Frame W. S., White L. J. (2009) Technological Change, Financial Innovation, and Diffusion in Banking (Working Paper 2009-10). Atlanta: Federal Reserve Bank of Atlanta.
12. Pantalone C. C., Welch, J. B. (1987) Innovative Financing. How New Financial Strategies Have Reshaped American Business. *Financial Executive*. Nr 4, 33-35.

УДК 314.727

## Українська діаспора як чинник поглиблення зовнішньоекономічних відносин країни

**Коляда О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Університету державної фіскальної служби України

**Райчева А.О.**

студентка  
Університету державної фіскальної служби України

Статтю присвячено актуальним проблемам пошуку та використання можливих шляхів поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків України. Зокрема, проведено дослідження формування українських діаспор у світі в контексті використання їх соціально-економічного потенціалу для підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

**Ключові слова:** діаспора, еміграція, глобалізація, зовнішньоекономічні зв'язки, соціально-економічний потенціал.

Коляда О.В., Райчева А.А. УКРАИНСКАЯ ДИАСПОРА КАК ФАКТОР УГЛУБЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СТРАНЫ

Статья посвящена актуальным проблемам поиска и использования возможных путей углубления внешнеэкономических связей Украины. В частности, проведено исследование формирования украинских диаспор в мире в контексте использования их социально-экономического потенциала для повышения конкурентоспособности экономики страны.

**Ключевые слова:** диаспора, эмиграция, глобализация, внешнеэкономические связи, социально-экономический потенциал.

Kolyada O.V., Raicheva A.A. UKRAINIAN DIASPORA, AS THE FACTOR OF DEEPENING OF EXTERNAL ECONOMIC RELATIONS OF THE COUNTRY

The article is devoted to actual problems of searching and using of possible ways of deepening international economic relations of Ukraine. In particular, we have studied the formation of Ukrainian diasporas in the world in the context of using their social and economic potential to improve the competitiveness of the country's economy.

**Keywords:** diaspora, emigration, globalization, international economic relations, social and economic potential.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасному світі величезна кількість автохтонних українців живе за межами рідної України. Українська діаспора є однією з найчисельніших у світі. Нині українців можна знайти навіть у найвіддаленіших куточках нашого світу. Навіть підрахувати, яку частину становлять наші співвітчизники від світової спільноти, надзвичайно важко. Протягом різних періодів історії різноманітні політичні та економічні фактори, а саме соціально-політичний лад країни, ступень урбанізації, період перебування в позаетнічному середовищі, етногенетична та соціальна близькість культури контактуючих народів, а також чисельність та характер розселення, змушували розселятися по світу наших співвітчизників. Ці фактори стали головною причиною формування української діаспори – історичного та соціально-політичного явища виїзду та

розселення за межами України однорідного за етнічним походженням народу, що утворилося внаслідок чотирьох хвиль української еміграції та яке за своєю класифікацією поділяється на Західну та Східну гілки [1, с. 5–7].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням української діаспори займалася велика частина українських науковців. Вагомий внесок у дослідження даної теми зробили такі українські вчені, як В. Трощинський, С. Макарчук, О. Гуменюк, А. Попок, Ф. Заставний, В. Винниченко, О. Швачка, М. Вівчарик, Р. Кухаренко.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Науковці досліджували українську діаспору в теоретичному аспекті її формування, на 2017 р. поки що не було опубліковано цілісного, комплексного, наповненого статистичними фактами та актуального сучасним умовам державотворчого процесу

дослідження з даної проблематики; недостатньо досліджене питання діаспори з погляду розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни. Отже, дослідження розселення українців у світі є актуальним.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – дослідження особливостей формування української діаспори в контексті використання її економічного потенціалу для ефективного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Типовою рисою сучасної епохи глобалізації є посилення впливу взаємодії народів та культур між собою, яка стає визначним чинником формування розвитку міжнародного діалогу та міждержавних відносин. Більшість держав встановила міцні зв'язки зі своєю діаспорою, адже розуміють її економічний потенціал для власної країни.

Українська діаспора може стати основним чинником формування конкурентоспроможності української економіки. Адже ніхто й не здогадується, що такі відомі політики світу, як канцлер Німеччини Ангела Меркель, сенаторка штату Індіана США Вікторія Спартц, міністр закордонних справ Канади Христя Фріланд, президент Австрії Александр Ван дер Беллен, старший радник і зять американського президента Дональда Трампа Джаред Кушнер мають українське походження та фактично є членами української діаспори [2]. Усі вони є талановитими політиками та титанічними постатями в історії своїх країн, рушійною силою прогресу економіки і, як наслідок, розбудови найрозвиненіших економік світу.

Якщо вектор розвитку зовнішньоекономічних відносин буде спрямований саме на розвиток відносин із країнами, визначні політики яких є етнічними українцями, і на цьому буде акцентуватися увага, то через деякий час економіка нашої країни також зможе вийти на якісно новий рівень, адже іноземні політики українського походження, по-перше, можуть сприяти налагодженню міжнародних економічних відносин України з іншими державами, а також зможуть застосувати свій досвід розбудови конкурентоспроможної економіки на етнічній батьківщині.

Споконвіку Україна була відома як інтелектуальне і духовне джерело Європи й світу. Постійно обживаючи широкі простори своєї землі, наші предки своїм інтелектом, працею, культурою опановували далекі терени Європи, Американського континенту та навіть Австралії, формуючи західну українську ді-

аспори. Нині українців можна знайти навіть у найвіддаленіших куточках Західного регіону світу. До західної української діаспори належать не лише ті українці, які бажають зберегти свою національну ідентичність, а й ті, які про своє українське походження і не здогадуються, адже народилися в іншій державі, до якої колись емігрували їхні предки [9, с. 13].

Нині українська національна культура постійно пропагується далеко за географічними межами нашої держави. Першорядна роль у цьому процесі належить безпосереднім носіям українства за кордоном – членам української діаспори, які, мешкаючи на чужині, зберігають свою ідентичність.

Головним джерелом формування української діаспори є еміграція – виїзд за межі країни проживання в іншу країну, який обов'язково передбачає перетинання державного кордону. До основних причин української еміграції належать економічні, соціальні та політичні утиски, національний гніт Австро-Угорської та Російської імперій, аграрне перенаселення деяких територій України (сільськогосподарська еміграція) [4, с. 1–3]. Протягом дев'яностих років двадцятого століття українці виїжджали переважно до країн пострадянського простору ( Росії, Білорусі, Латвії, Литви, Молдови тощо), Азії (Казахстану, Туркменістану тощо) та на Захід (до Європи, США, Канади, Бразилії тощо), тому науковцями прийнято класифікувати українську діаспору на Західну та Східну. Західну українську діаспору формують українці, які проживають у країнах Західної та Центральної Європи, Південної та Північної Америки, Австралії, а Східну – ті, які проживають у країнах колишнього СРСР, Азії, Африки [5, с. 471].

Західна українська діаспора почала формуватися наприкінці XIX ст. переважно завдяки населенню територій, що були в складі Австро-Угорщини до Першої світової війни, а потім опинилися у складі Польщі, Чехословаччини та Румунії. До особливостей формування Західної української діаспори належить, передусім, зумовленість її формування світовими війнами, зокрема Другою світовою війною. Іншою особливістю формування діаспори було безземелля та низький рівень життя українців на батьківщині, тому вони емігрували переважно до Північної та Південної Америки, адже там було багато вільних земель. Західні українці ж емігрували або за океан, або до Європи з метою реалізувати себе у науковій сфері. Найбільшими центрами розселення українців у Західному

регіоні стають такі країни, як Канада, США, Аргентина, що пов'язано неможливістю українських селян із Північної Буковини та Східної Галичини, адже у цих країнах була найбільша у світі кількість вільних земель. В Європі найбільше українців емігрувало до Румунії та Польщі, адже історично це були етнічно українські землі і коли вони опинилися у складі Польщі та Румунії, автохтонним українцям було важко покинути батьківські території і вони залишилися жити там навіть у складі інших країн.

Витоки еміграції з України на Схід сягають раннього Середньовіччя. Спочатку українці мігрували на московські землі, втікаючи від немилосердного татаро-монгольського ярма, гноблення інших поневолювачів, нерідко наймалися на службу, працювали на відбудові міст, знищених татарами, виконували інші види робіт [6, с. 1–7]. На початку XVII ст. до основних причин розселення українців у Російській імперії та республік колишнього СРСР належали масові висилання Петром I на будівництво Санкт-Петербурга, участь у війнах, копання Ладозького каналу. Мільйони українців були заслані в тюрми до Російської імперії та інших союзних республік колишнього СРСР (до Північного Кавказу, Поволжя, Сибіру, на Далекий Схід). Окрім Росії, країнами-рекордсменами за величиною української діаспори стають Казахстан, Молдова, Білорусь та Узбекистан. Причинами масових поселень українців у Казахстані та Узбекистані були гайдамацький рух Коліївщина, столипінська реформа, недостатня кількість вільних земель. До Молдови найбільша кількість українців емігрувала після Другої світової війни, а до Білорусі – після розпаду СРСР.

Нині число осіб українського походження, які проживають за межами України, за приблизними підрахунками, становить 15 млн. Більше ніж третину від цієї кількості становлять українці, які проживають у Західному регіоні світу. Найбільша їх кількість розселилася

у США, Канаді, Аргентині, Бразилії, Парагваї та Уругваї, Чилі, Австралії, Румунії, Польщі, Італії, Великій Британії, ФРН, Франції, Сербії і Чорногорії, Боснії і Герцеговині, Хорватії та Болгарії. Оскільки у Західній українській діаспорі виділяють п'ять країн із найбільшою чисельністю українців, зокрема Канаду, США, Аргентину, Румунію та Польщу, доречно продемонструвати статистичні дані саме по цих країнах. У табл. 1 наведено статистичні дані останнього перепису населення у зазначених країнах, адже зміна кількості українців із року в рік є досить незначною.

Згідно з даними табл. 1, у Західному регіоні найбільшою за чисельністю осіб є українська діаспора в Канаді. Згідно з останнім переписом населення, там проживає близько 1 251 170 українців, серед усіх етнічних груп українська є дев'ятою за чисельністю мовно-етнічною групою [8]. Причому у 300 590 з них обоє батьків є українцями, а у 908 495 – один із батьків. Українці становлять 3,56% від загального населення країни. За провінціями та територіями Канади проживання осіб української національності розподілено так: Онтаріо – 336 355 осіб (міста Торонто, Лондон, Гамільтон, Оттава, Ошава, Тандер Бей, Садбері, Бредфордт); Альберта – 332 180 осіб (Едмонтон, Калгарі, Вегревіль, Лейтбрідж); Британська Колумбія – 197 450 осіб (Вікторія, Келовна, Вернон); Манітоба – 167 175 осіб (Вінніпег); Саскачеван – 129 265 осіб (Саскатун, Ріджайна, Йорктон); Квебек – 31 955 осіб (Монреаль); Нова Скошіа – 7 500 осіб; Нью Брансвік – 2 455 осіб; Юкон – 1 620 осіб; Північно-західні території – 1 445 осіб; Ньюфаундленд і Лабрадор – 945 осіб; Принс Айленд – 780 осіб [9].

Другою за чисельністю є українська діаспора у США. Згідно з даними Головного управління економіки і статистики, за останнім переписом населення на території США проживає 681 тис. осіб, що становить 0,21% від усього населення [10]. За оціночними нео-

Таблиця 1

**Кількість українців у Західному регіоні світу за останнім переписом населення**

Країна	Загальна кількість населення, млн.	Кількість українців, млн.	Кількість українців, %
Канада	35,16	1,25	3,56
США	318,9	0,68	0,21
Аргентина	41,45	0,3	0,72
Румунія	19,26	0,052	0,27
Польща	38,53	0,049	0,13

Джерело: розроблено авторами за [8]

фіційними даними більшості діаспорних джерел, у США мешкає близько 1,5–2 млн. українців. Найчисельніші групи етнічних українців проживають у штатах: Нью-Йорк (131 391), Пенсильванія (112 542), Каліфорнія (91 179), Нью-Джерсі (69 049), Флорида (47 946), Іллінойс (47 246), Вашингтон (46 523), Огайо (45 121) та Мічиган (40 292). В одинадцяти штатах українське населення нараховує від 10 до 25 тис. осіб., а в 27 штатах – від 1 до 10 тис. осіб. Найменше заселеними українцями штатами є Південна Дакота (931), Міссісіпі (756) та Вайомінг (453). Найбільш динамічний приріст українського населення за останнє десятиріччя у США спостерігається у штатах Каліфорнія, Флорида, Вашингтон, Айова, Кентуккі, Теннесі та столичному окрузі Колумбія [11].

Третє місце у світі за кількістю українців займає Аргентина. Нині, за експертними оцінками, там проживають близько 300 тис. етнічних українців. Основна частина етнічних українців мешкає у столиці та провінції Буенос-Айрес (більше 100 тис. осіб), а також у провінції Місьйонес на півночі країни (близько 130 тис. осіб). Місцями компактного проживання є також провінції Чако (30 тис.), Кордоба (15 тис.), Мендоса (10 тис.), Формоса (6 тис.), Ріо-Негро (3 тис.) і Коррієнтес (3 тис. осіб) [12].

У Європі найбільша кількість українців проживає у Румунії. Згідно з даними останнього перепису населення, на її території проживають 51,7 тис. етнічних українців (за альтернативними підрахунками Союзу українців Румунії, українська громада країни налічує понад 200 тис. осіб). Переважна більшість етнічних українців Румунії є автохтонним населенням, яке компактно проживає у прикордонних з Україною повітах, що свого часу частково входили до складу ранньосередньовічної держави Київська Русь та Галицько-Волинського князівства. На сучасному етапі компактно українська громада проживає в північному регіоні Румунії (повіти Марамуреш та Сату Маре), який межує із Закарпаттям, – понад 36 тис. осіб, Південній Буковині у північно-східному регіоні (повіти Сучава та Ботошань), що межує з Чернівецькою областю – приблизно 10 тис. осіб, Банаті у західному регіоні (повіти Тіміш та Караш Северін) – приблизно 10 тис. осіб, Добруджі у південно-східному регіоні (повіти Тульча та Галац) – приблизно 1,5 тис. осіб. Решта етнічних українців проживають дисперсно по всій території країни [13].

Другою за кількістю українців у Європі є Польща. Згідно з останнім загальним переписом населення, кількість громадян Польщі, які задекларували свою приналежність до української національності, становить 49 тис. осіб, лемками визнали себе 10 тис. осіб. Територіально українська меншина розташована переважно і північних і західних регіонах країни. У Вармінсько-Мазурському воєводстві із центром у м. Ольштин проживає найбільша кількість етнічних українців – понад 12 тис. осіб. У Дольношльонзькому (м. Вроцлав) – понад 3 500 осіб, Західно-Поморському (м. Щецін) – майже 3 000 осіб, Підкарпатському (м. Жешув) – понад 2 500 осіб, Поморському (м. Гданськ) – приблизно 2 000 осіб, Малопольському (м. Краків) – майже 2 000 осіб, Підляському (м. Бялисток) – приблизно 1 500 осіб [14].

Отже, проведена оцінка засвідчує, що українці густо населяють Західний регіон світу, зокрема до п'ятірки країн із найбільшою кількістю українців відносять Канаду, США, Аргентину, Румунію та Польщу.

Досліджуючи формування Східної діаспори, слід зазначити, що Україна завжди мала глибокий стійкий зв'язок із країнами Східного регіону. Нині східна українська діаспора становить 10 млн. українців. До неї відносять тих українців, що розселилися у Росії, Казахстані, Молдові, Білорусі, Узбекистані, Латвії, Азербайджані, Киргизстані, Туркменістані, Литві, Таджикистані, Вірменії, країнах Африки тощо. Оцінити кількість українців у Східному регіоні можна з рис. 1, в якому наведено статистичні дані по зазначених країнах згідно з останнім переписом населення, адже кількість українців у національному складі населення можна визначити лише згідно з переписом населення [15].

З рис. 1 видно, що найбільше закордонних українців проживає у Російській Федерації, Казахстані, Молдові, Білорусі та Узбекистані, тому доречно представити статистичні дані по цих країнах окремо в табл. 2.

Нині в Росії проживає 1,93 млн. етнічних українців, що становить 1,34% від усього населення. Вихідці з України проживають у всіх без винятку регіонах РФ, найбільша кількість – у Москві та Московській області, Тюменській області, Краснодарському краї, Ростовській області, Приморському краї, Санкт-Петербурзі, Воронежській області. Серед республік і автономних областей із великою часткою українців варто відзначити Ханті-Мансійський і Ямало-Ненецький автономні





**Рис. 1. Кількість українців у Східному регіоні за переписом населення**

*Джерело: складено авторами на основі [7]*

округи, республіки Комі, Башкортостан, Саха, Татарстан та Карелію. Проте сьогодні ми не можемо не взяти до уваги складну політичну ситуацію України з Росією, яка вплинула на те, що кількість українських емігрантів протягом 2013–2015 рр. збільшилася у три-чотири рази: 2013 р. – 55 037 осіб, 2014 р. – 126 819 осіб, 2015 р. – 194 180 осіб [16]. Насамперед це пов'язано з тим, що через жорстку пропаганду у східних областях України більшість їхніх мешканців емігрувала до Росії.

Українська діаспора в Казахстані за своєю чисельністю одна з найбільших серед українських громад світу. За підсумками Другого національного перепису населення в Республіці Казахстан загальна кількість населення цієї країни становила 17 000 004 особи. Етнічні українці, які є четвертим за чисельністю етносом Казахстану, становили 1,94% від цієї кількості – 333,2 тис. осіб. Українці розселені переважно на півночі Казахстану. [3] Місцями компактного проживання наших краян є Кустанайська (78 тис. осіб), Карагандинська (45 тис. осіб), Павлодарська (36 тис. осіб), Північно-Казахстанська (36 тис. осіб), Акмолінська (35 тис. осіб) області [17].

Третьою у Східному регіоні світу за кількістю українців є Молдова. Тут їх налічується близько 282 406 осіб, що становить 7,87% від загальної кількості населення. Розселені українці практично по всіх регіонах Молдови окремими ареалами як у сільській місцевості, так і в містах. Близько 100 тис. із них – у столиці Кишиніві. Особливо висока питома вага українців у містах Придністров'я: Рибниці, Тирасполі, Дубоссарах, Бендерах [18].

У Білорусі проживає близько 159 тис. українців, що становить 1,69% від усього населення. Місця компактного проживання: Брестська область – близько 40 тис. осіб; Вітебська – 15 тис.; Гомельська – 31 тис.; Гродненська – 15 тис.; Мінська – 28 тис.;

Могильовська – 13 тис., а також м. Мінськ – 18 тис. осіб [19].

До п'ятірки країн із найбільшою кількістю українців у Східному регіоні світу входить і Узбекистан. Українці тут становлять 0,3% від загальної кількості населення і становлять близько 90 тис. осіб. Місцями компактного проживання етнічних українців є: м. Ташкент (38 313 осіб), Ташкентська (13 005), Самаркандська (8 949), Ферганська (5 671) та Бухарська (2 795 осіб) області. Склад української громади в Узбекистані досить різноманітний і включає політичних, громадських діячів, підприємців, науковців, митців. У своїй більшості це люди пенсійного віку [20].

У цілому проведена оцінка формування української діаспори в світі дає змогу стверджувати: українська діаспора може відстоювати інтереси країни походження як у політичній, так і в економічній сфері, сприяти формуванню політики на користь батьківщини, зумовлюючи укладання вигідних міжнародних економічних угод та надання фінансової підтримки (зокрема, економічний потенціал української діаспори можна розглядати через призму грошових переказів родичів на батьківщину. За даними Національного банку України, річний обсяг грошових переказів українських емігрантів становив 7587 млн. дол. США. Причому близько 42% зароблених грошей відкладаються як заощадження. Науковці дослідили, що інвестиційний потенціал українських емігрантів становить близько 1 млрд. дол. США на місяць [21]), сприяти інтеграції у сферу міжнародної торгівлі, пропагуючи якість української продукції.

**Висновки з цього дослідження.** Дослідивши особливості розселення українців у світі та оцінивши у кількісному виразі по регіонах світу, зазначимо, що така кількість є достатньою для налагодження зовнішнього-

**Країни з найбільшою кількістю українців у Східному регіоні світу  
за переписом населення**

Країна	Загальна кількість населення, млн.	Кількість українців, млн.	Кількість українців, %
Росія	143,5	1,93	1,34
Казахстан	17,04	0,33	1,94
Молдова	3,559	0,28	7,87
Білорусь	9,466	0,16	1,69
Узбекистан	30,24	0,09	0,3

*Джерело: складено авторами на основі [7]*

кономічних зв'язків, однак можливі економічні вигоди потенціалу української діаспори для розвитку української економіки недостатньо використовуються. Зокрема, неефективна співпраця з членами української діаспори в світі у цілому та не розкритий повною мірою потенціал Східної української діаспори; недостатнє залучення провідних іноземних менеджерів українського походження для розбу-

дови економіки України; неврегульований режим надання преференцій під час грошових переказів українських емігрантів тощо.

Для повноцінного функціонування демократичної моделі української економіки також необхідно досліджувати зміни в етнічній свідомості членів української діаспори, а зробити це тоді, коли контакти з ними не налагоджені повною мірою, неможливо.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Чубіна Т.Д. Українська діаспора. Вісник Академії пожежної безпеки ім. Героїв Чорнобиля МНС України. 2011. № 3. С. 1–7.
2. Бубнюк Х.С. Нашого цвіту по всьому світу. URL: <http://format21.org/2017/09/28/nashogo-tsvitu-po-vsjomu-svitu/>.
3. Кухаренко Р.О. Українці в країнах світу. Міграція. 2015. № 157. С. 13–14.
4. Українська еміграція. Віче. 2014. № 15. С. 1–3.
5. Макарчук С.А. Сучасна українська діаспора. К.: Знання, 2008. 471 с.
6. Трощинський В.П. Проблеми етнічного відродження східної української діаспори. Українські варіанти. 1997. № 2. С. 1–7.
7. Національний склад населення країн світу 2011 р. URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/population>.
8. Національний склад населення Канади за переписом 2011 р. URL: <http://www12.statcan.gc.ca>.
9. Українці у Канаді. URL: <http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-%D1%81%D0%B0ukrainians-in-%D1%81%D0%B0>.
10. Національний склад населення США за переписом 2015 р. URL: <http://www.esa.doc.gov/reports/national-composition-of-the-population>.
11. Українці у США. URL: <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/ukrainians-in-us>.
12. Українці в Аргентині. URL: <http://argentina.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ar/ukrainians-in-ar>.
13. Українці у Румунії. URL: <http://romania.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ro/ukrainians-in-ro>.
14. Українці у Польщі. URL: <http://poland.mfa.gov.ua/ua/ukraine-pl/ukrainians-in-pl>.
15. Закордонні українці. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/ukrainians-abroad>.
16. Міжнародна Міграція населення Росії. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#).
17. Українці в Казахстані. URL: <http://kazakhstan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-kz/ukrainians-in-kz>.
18. Українці в Молдові. URL: <http://moldova.mfa.gov.ua/ua/ukraine-md/ukrainians-in-md>.
19. Українці в Білорусі. URL: <http://belarus.mfa.gov.ua/ua/ukraine-by/ukrainians-in-by>.
20. Українці в Узбекистані. URL: <http://uzbekistan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-uz/ukrainians-in-uz>.
21. Стратегічний інвестор. URL: <http://ukrreal.info/ru/ekonomika/90965-strategichny-investor-yak-perekazi-zarobitchan-trimayut-ekonomiku-ukraini>.

## REFERENCES:

1. Chubina T. D. (2011) Ukrainska diaspora [Ukrainian Diaspora]. Bulletin of the Academy of Fire Safety named after. Heroes of Chernobyl of the Ministry of Emergencies of Ukraine, no. 3, pp. 1 – 7.
2. Bubniuk Kh.S. (2017) Nashoho tsvitu po vsomu svitu [Our flowers around the world]], vol. 11, no. 115, pp. 10–14. Available at: <http://format21.org/2017/09/28/nashogo-tsvitu-po-vsjomu-svitu/>
3. Kukhareno R. O. (2011) Ukraintsi v krainakh svitu [Ukrainians in the countries of the world]. Migration.
4. Ukrainska emihratsiia (2011) Ukraintsi v krainakh svitu [Ukrainian emigration]. Veche, no. 15, pp. 1 – 3.
5. Makarchuk S. A. (2008) Suchasna ukrainska diaspora [Contemporary Ukrainian Diaspora]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian).
6. Troshchynskiy V. P. (1997) Problemy etnichnoho vidrozhennia skhidnoi ukrainskoi diaspyry [The Problems of Ethnic Revival of the Eastern Ukrainian Diaspora]. Ukrainian variants, no. 2, pp. 1 – 7.
7. WorldBank (2015) Natsionalnyi sklad naselennia krain svitu v 2011 [National composition of the world population in 2011], Kyiv: WorldBank.
8. Komitet statystyky Kanady (2015) Natsionalnyi sklad naselennia Kanady za perepysom 2011 r. [National Canadian Population in 2011 Census], Toronto: Komitet statystyky Kanady.
9. Posolstvo Kanady v Ukraini (2015) Ukraintsi u Kanadi [Ukrainians in Canada], Kyiv: Posolstvo Kanady v Ukraini.
10. Komitet statystyky SShA (2015) Natsionalnyi sklad naselennia SShA za perepysom 2015 r. [US National Population Census 2015], Kyiv: Komitet statystyky SShA.
11. Posolstvo SShA v Ukraini (2015) Ukraintsi u CShA [Ukrainian in the US], Kyiv: Posolstvo SShA v Ukraini.
12. Posolstvo Arhentyny v Ukraini (2015) Ukraintsi v Arhentyini [Ukrainians in Argentina], Kyiv: Posolstvo Arhentyny v Ukraini.
13. Posolstvo Rumunii v Ukraini (2015) Ukraintsi u Rumunii [Ukrainians in Romania], Kyiv: Posolstvo Rumunii v Ukraini.
14. Posolstvo Polshchi v Ukraini (2015) Ukraintsi u Polshchi [Ukrainians in Poland], Kyiv: Posolstvo Polshchi v Ukraini.
15. Ministerstvo zakordonnykh sprav Ukrainy (2015) Zakordoni ukraintsi [Foreign Ukrainians], Kyiv: Ministerstvo zakordonnykh sprav Ukrainy.
16. Derzhavnyi komitet statystyky Rosii (2015) Mizhnarodna Migrantsiia naselennia Rosii [International Migration of the Russian Population], Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Rosii.
17. Posolstvo Kazakhstanu v Ukraini (2015) Ukraintsi v Kazakhstani [Ukrainian in Kazakhstan], Kyiv: Posolstvo Kazakhstanu v Ukraini.
18. Posolstvo Moldovy v Ukraini (2015) Ukraintsi v Moldovi [Ukrainians in Moldova], Kyiv: Posolstvo Moldovy v Ukraini.
19. Posolstvo Biorusi v Ukraini (2015) Ukraintsi v Biorusi [Ukrainians in Belarus], Kyiv: Posolstvo Biorusi v Ukraini.
20. Posolstvo Uzbekystanu v Ukraini (2015) Ukraintsi v Uzbekystani [Ukrainians in Uzbekistan], Kyiv: Posolstvo Uzbekystanu v Ukraini.
21. Stratehichniy investor [Strategic investor] (2016), Available at: <http://ukrreal.info/ru/ekonomika/90965-strategichniy-investor-yak-perekazi-zarobitchan-trimayut-ekonomiku-ukraini>

## Світові фінансові ринки в умовах глобалізації

**Любохинець Л.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
Хмельницького національного університету

**Лабунець О.О.**

студентка факультету економіки та управління  
Хмельницького національного університету

У статті висвітлено сутність глобалізації фінансових ринків, визначено основні моделі регулювання та специфічні особливості розвитку глобальних фінансових ринків. Охарактеризовано сучасні тенденції розвитку світових фінансових ринків, а також розкрито позитивний та негативний вплив глобалізації на фінансові ринки.

**Ключові слова:** фінансовий ринок, світовий фінансовий ринок, глобалізація, глобалізація фінансових ринків.

Любохинець Л.С., Лабунець А.А. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье освещена сущность глобализации финансовых рынков, определены основные модели регулирования и специфические особенности развития глобальных финансовых рынков. Охарактеризованы современные тенденции развития мировых финансовых рынков, а также раскрыто позитивное и негативное влияние глобализации на финансовые рынки.

**Ключевые слова:** финансовый рынок, мировой финансовый рынок, глобализация, глобализация финансовых рынков.

Liubokhynets L.S., Labunets O.O. THE WORLD FINANCIAL MARKETS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

In the article the essence of the financial markets globalization covers, the main regulatory models and specific features of the development of global financial markets identifies. The modern trends of the world financial markets development are described, as well as the positive and negative effects of globalization on financial markets disclosed.

**Keywords:** financial market, global financial market, globalization, globalization of financial markets.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Головною умовою функціонування світової економіки виступає глобальний фінансовий ринок, оскільки він забезпечує свободу пересування капіталів та фінансових активів у міжнародному масштабі. Глобалізація світових фінансових ринків забезпечує фінансово-економічну стабільність країни за рахунок результативного застосування реальних інвестиційних потоків, наслідком чого є взаємозв'язок країн, що призводить до трансформації функціонування фінансових ринків. Умови світогосподарської діяльності, докорінно змінилися завдяки спроможності фінансових потоків миттєво переміщатися у міжнародних електронних мережах. Усе це зумовлює актуальність проведення дослідження фінансових ринків в умовах глобалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження світових фінансових ринків в умовах глобалізації зробили такі вітчизняні вчені, як: О. Барановський, В. Будкін, А. Дроньова, А. Гальчин-

ський, В. Коваленко, Л. Кузнєцова, З. Луцишин, Ю. Макогон, Д. Мамотенко, В. Міщенко, Н. Стукало. Також цьому питанню присвячено наукові праці зарубіжних учених: С. Гофмана, Г. Марковіца, Я. Крегеля, Д. Тобіна та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – визначити суть глобалізації фінансових ринків, узагальнити особливості становлення та специфіку розвитку глобального фінансового ринку, а також охарактеризувати позитивні та негативні тенденції розвитку фінансових ринків в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтеграційні процеси між державами виступають об'єктивними ознаками сучасної світової економіки. Причому фінансова компонента міжнародної інтеграції визначає напрями економічного розвитку всіх країн світу, дає можливість поєднати національні фінансові ринки за допомогою використання новітніх технологій, іноземного капіталу для прискорення світового економічного розвитку. Глобалізація як економічна категорія є

процесом інтеграції національних економік та суспільств унаслідок збільшення вільних потоків ідей, людей, товарів, послуг та капіталу, виведення на новий рівень розвитку міжнародних продуктивних сил та виробничих відносин, факторів виробництва, які використовуються у світовому просторі, динамічних змін та впровадження новітніх технологій, корегування стратегії розвитку сучасних світогосподарських зв'язків, посилення взаємодії національних економік на базі сучасних інформаційних технологій. Сьогодні глобалізація формує нові жорсткі умови розвитку світової економіки, впливає на інтернаціоналізацію виробництва, транснаціоналізацію господарської діяльності, а також формує глобальні фінансові ринки. Саме фінансові ринки в умовах глобалізації є головною умовою функціонування світової економіки, оскільки даний процес забезпечує свободу руху капіталів та інших фінансових об'єктів у світовому масштабі. Глобалізація фінансових ринків – це природний економічний процес у світовій економіці, який сприяє перетворенню світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, економічних ресурсів, робочої сили та знань [1, с. 229].

Глобалізація й інтеграція – це дві частини розвитку одного світового фінансового ринку, на якому ефективно рухаються цінні активи, якими необхідно грамотно управляти, інвестуючи їх для отримання прибутку. Вкладення активів можуть бути внутрішніми (на внутрішньому ринку країни) і зовнішніми (на світовому фінансовому ринку), при цьому часто пріоритетом є саме зовнішнє інвестування, що виступає ознакою фінансової глобалізації. Фінансова глобалізація є трендом на протязі не менше 15–20 років, коли фінансові інститути вступили у фазу глобального переміщення капіталів. Так, за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР), за період із 1980 до 2014 р. зростання світових фінансових активів становить 15 разів [2].

Аналізуючи світову практику регулювання фінансових ринків в умовах глобалізації, виділяють такі моделі регулювання:

– пряме урядове контролювання: держава безпосередньо регулює процеси функціонування та розвитку фондового ринку (Ірландія, Нідерланди, Португалія);

– державне регулювання здійснюється фінансово-банківським установами: розвиток фондового ринку підконтрольний банківському сектору, оскільки комерційні банки є

головними учасниками ринку цінних паперів (Німеччина, Бельгія, Данія);

– спеціально створені заклади здійснюють управління: спеціальний орган, який має широке коло повноважень, об'єднує представників різних міністерств і відомств (США, Велика Британія, Франція, Італія, Іспанія).

Внаслідок глобалізації економіки посилюється суперечливість ролі новітнього світового ринку фінансів. З одного боку, глобалізація забезпечує підвищення ефективності світового господарства, економічного і соціального прогресу, а з іншого – зменшує зацікавленість широких верств населення у всьому світі, а також держав, які не входять до клубу розвинутих країн.

Глобалізація світогосподарських процесів ставить перед країнами завдання регулювання світових валютно-фінансових потоків. Для цього пропонується, наприклад, розширити повноваження МВФ і Всесвітнього банку, надавши їм право надзвичайного «буферного» фінансування у великих обсягах, обов'язок вести постійне спостереження за потоками короткострокового капіталу і створити систему «раннього попередження», реформувати всю наявну світову валютно-фінансову архітектуру.

Ключова особливість фінансового ринку як одного із сегментів глобального ринку полягає у тому, що на ньому проводяться операції купівлі-продажу не стандартних видів товару та послуг, а фінансових послуг. Окрім того, об'єктом товарного обміну на цьому ринку виступають різноманітні фінансові активи (гроші, облігації, векселі, депозитарні розписки та інші цінні папери).

За рахунок фінансового глобалізму капітал набуває світових, широкомасштабних та універсальних рис і характеристик, незважаючи на це, грошово-фінансові системи держав залишаються національними, що призводить до суперечності між інтересами глобального фінансового капіталу і національними регуляторними обмеженнями його міждержавного руху. Кожна країна та кожна компанія на світовому ринку прагнуть показати себе максимально інвестиційно привабливими з метою залучення додаткових коштів для подальшого розвитку та зростання. Водночас свобода переміщення капітальних ресурсів в останні десятиліття стала основним чинником нестабільності світового фінансового ринку і спричиняє гострі кризові явища на ньому, пов'язані насамперед із наростанням спекулятивності капіталу та масштабів ненадійних і токсичних кредитів.

Глобальний фінансовий ринок виступає нешаблонним «барометром», який дає змогу визначити ринкове благополуччя, оскільки на даному ринку формується позичковий відсоток як загальний еталон ефективності інвестицій у будь-який сектор виробництва чи галузь економіки, а також курси валют та цінних паперів.

Фінансовий ринок постійно оновлюється, має досить динамічну структуру, як валютну (здійснюється поступове зміння валютної структури глобальних фінансових ринків через створення та поступове розширення валютних блоків навколо провідних країн світу), так і функціональну (відбувається зміна структури інструментів фінансів на зиск інструментів реального сектору – корпоративні цінні папери та їх похідні). Про оновлення фінансових інституцій свідчить створення Азіатського банку інфраструктурних інвестицій (АБІІ), Нового банку розвитку БРІКС (НБР БРІКС), Фонду Шовкового шляху (ФШП). Азіатський банк інфраструктурних інвестицій був заснований у грудні 2015 р. за ініціативою Китаю як інструмент, покликаний стимулювати інвестиції в транспортну, енергетичну, телекомунікаційну інфраструктуру країн Азії. Його статутний капітал становить 100 млрд. дол. США, який розділений на 1 млн. акцій номінальною вартістю 100 тис. дол. США. Найбільшими акціонерами Азіатського банку інфраструктурних інвестицій виступають Китай (26,06%), Індія (7,5%) і Росія (6%). За останні три роки сфера впливу організації перестала концентруватися в Азії, прийнявши глобальний характер. Кількість членів Азіатського банку інфраструктурних інвестицій у 2017 р. збільшилася з 57 до 84 країн, серед яких – країни Азії, Європи, Африки, Латинської Америки. Новий банк розвитку БРІКС – міжнародна фінансова організація, створена країнами – учасницями БРІКС (Росія, Індія, Китай, Бразилія і ПАР) для нарощування взаємних інвестицій і фінансування проектів у сферах розвитку інфраструктури та сталого розвитку [3].

Глобалізація фінансових ринків залежить від радикальних змін ролі фінансового сектора в розвитку світового господарства, який виступає складною системою, учасники якої мають змогу забезпечити самостійний обіг фінансових активів незалежно від обсягів обігу реальних товарів.

До загальносвітових тенденцій розвитку міжнародних фінансових ринків в умовах глобалізації належать:

1. Інтеграція міжнародних ринків капіталу, яка зумовлена ліквідацією низки перешкод

під час входу на вітчизняні ринки капіталу міжнародних кредиторів та позичальників, зниження трансакційних витрат, розвиток інформаційних систем.

Створення бізнесу з нуля має найбільший рівень інтеграції банківського та страхового капіталу. Успішність цього способу інтеграції на практиці підтверджується такими прикладами, як створення TSB у Великій Британії, Credit Agricole у Франції і Deutsche Bank у Німеччині, та пояснюється тим, що саме завдяки цьому способу вдається подолати різницю між банківською і страховою культурами різних країн.

Прикладами інтеграції банківського та страхового капіталів в Україні є фінансова холдингова група (фінансова група «ТАС»), материнсько-дочірня компанія («Укрсоцбанк» та СК «Укрсоцстрах» – у 2004 р. злиття з НАСК «Оранта»), форма перехресного володіння капіталом («Укрсоцбанк» та НАСК «Оранта», банк «Аваль» та СК «Еталон» і «Еталон плюс») [4]. У грудні 2016 р. фінансова група «ТАС» завершила угоду з купівлі Universal Bank і страхової компанії Aegon Life Ukraine. Протягом 2017 р. «ТАСкомбанк» придбав частину активів і пасивів неплатоспроможних «Діамантбанку» і банку «Новий» [5].

Пошук прибуткових напрямів інвестування капіталу транснаціональними фінансовими організаціями та споживчі потреби в інвестиційних ресурсах у великій кількості фінансування стали наслідком зростання темпів конкуренції на міжнародних фінансових ринках між кредиторами й позичальниками. Також відбувається конвергенція міжнародних фінансових ринків, іншими словами, зникає дистанція між різними секторами міжнародних фінансових ринків. Такий процес спричинений послабленням законодавчого розподілу інвестиційного і комерційного банківського бізнесу.

2. Злиття фінансових установ. Ця тенденція зумовлює появу міжнародних фінансових холдингів, який об'єднує пенсійні та взаємні фонди, страхові компанії, комерційні та інвестиційні банки.

Вітчизняний ринок злиття і поглинання у банківському секторі достатньо динамічний і характеризується угодами з різною ціною та часткою установ, що продаються і купуються. Низка банків упродовж 2005–2014 рр. неодноразово здійснювала угоди зі злиття і поглинання, перебуваючи в певному перманентному реорганізаційному процесі. Зокрема, це стосується таких банків та банківських груп,

як ПАТ «Дельта Банк», ПАТ «Укрсиббанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Платіnum Банк», ПАТ «Сведбанк», ПАТ «Кредитпромбанк» [6]. За результатами звіту *Rising to the challenge: M&A in Ukraine* компанії Mergermarket у 2016 р. на ринку злиттів і поглинань спостерігалось зростання: кількість угод зросла з 26 до 35. Загальна сума публічних угод подвоїлася і становила 310 млн. євро, при цьому значна частина приросту даного показника припадає на суму продажу «Укрсоцбанку» банком UniCredit компанії ABN Holdings за 281 млн. євро [7]. У червні 2017 р. остаточно завершилася процедура продажу Українського банку реконструкції та розвитку китайській біржі Bohai Commodity. Вартість цієї угоди становила 82,83 млн. дол. США.

Здійснюється концентрація міжнародних фінансових ринків та їх інформатизація та комп'ютеризація. Значення інформатизації полягає у широкому використанні учасниками міжнародних фінансових ринків новітніх інформаційних систем, глобальних баз даних та інтегрованих систем управління операціями. Інші фактори глобалізації на пряму залежать від рівня розвитку інформаційних технологій.

3. Тенденція до збільшення спекулятивних операцій на фінансових ринках спричинена зростанням сектору торгівлі інструментами хеджування ризиків, а саме інструментами ринку вторинних фінансових інструментів (ф'ючерсів, опціонів, варрантів, свопів), які здебільшого не мають жодного інструменту для їх забезпечення, таким чином, використовуються виключно як інструмент спекуляції. У сучасних умовах практично всі фінансові операції на ринку спекулятивні за своєю природою. Одним із найбільш яскравих показників глобалізації ринків виступає щоденний розмір здійснюваних на них валютних операцій. За оцінками МВФ, у цілому він перевищує 1 трлн. дол. на день, а в окремі дні обсяг здійснених операцій доходить до 3 трлн.

Світова валютна система розвиває в людях, що здійснюють валютно-фінансові операції, те, що називається «спекулянтською психологією». У світі, де курси валют відхиляються у той або інший бік на кілька процентних пунктів щотижня, де валюти, що вважаються стійкими, можуть утрачати протягом декількох місяців 20–30% своєї вартості, цілком очевидно, що керуючий фондом, прагнучи компенсувати неминучі втрати, повинен удатися до спекулятивних операцій [8].

Основними спекулянтами, що діють на ринку, є, як не парадоксально, насампе-

ред інституціональні інвестори. Серед них можна виділити, по-перше, офіційні державні установи, по-друге, приватні фінансові й інші інститути. Так, відповідно до доповіді «групи 10», державні інвестори в Європі та Японії тримають близько 20% своїх активів у формі іноземних цінних паперів (для США цей показник становить тільки 7,5%). Однак головною рисою 80-х років минулого століття виявилось зростання міжнародної активності приватних фінансових інститутів: пенсійних фондів, страхових компаній, взаємних фондів, трастів [8].

4. Фінансові кризи, які спричинені некеріваністю та розбалансованістю світових потоків капіталів. Наслідком такої тенденції є зниження заробітної плати, звідси – зменшення доходів населення та спад виробництва у реальному секторі економіки. Як приклад можна навести фінансові кризи у скандинавських країнах (1992 р.), Туреччині (1994 р.), Мексиці, Аргентині та Венесуелі (1994 р.), Болгарії (1996 р.), Азії (1997 р.). У 1994–1995 рр. у Латинській Америці, а потім в 1997–1998 рр. в Азії відбулися валютні кризи, які були викликані борговими проблемами. У 1994 р. в Мексиці сталася валютна криза, пов'язана з високою зовнішньої державною заборгованістю. Коли учасники валютного ринку усвідомили непосильність для держави високого податкового тягаря, стало очевидно, що валютна криза неминуча [9].

5. Підписання 8 березня 2018 р. міністрами закордонних справ 11 держав Азії та Америки в столиці Чилі угоди про Транстихоокеанське торговельне партнерство (TPP, ТТП), з якого вийшли США. Документ, що отримав назву «Всеосяжна і прогресивна угода для транстихоокеанського партнерства», передбачає ліквідацію або зниження мита на промислові та сільськогосподарські товари. Торгові преференції стосуються всього блоку з 11 країн: Австралії, Брунею, В'єтнаму, Канади, Малайзії, Мексики, Нової Зеландії, Перу, Сінгапуру, Чилі та Японії. Разом ці країни становлять до 13,5% від світової економіки, у цілому в них проживають 480 млн. осіб. У рамках угоди планується ліквідація 98% тарифів на ринку, вартість якого становить близько 14 трлн. дол. США. Угода включає скасування всіх тарифів на морепродукти, вино, овече м'ясо, бавовну і промислові товари по всьому регіону.

6. За рішенням Міжнародного валютного фонду, прийнятого 30.11.2015, китайський юань став п'ятою офіційною резервною валютою поряд із долларом США, євро, японською



ієною і британським фунтом стерлінгів. Примітно, що юань за встановленою для нього «вагою» відразу ж зайняв у кошику резервних валют МВФ третє місце, випередивши ієну і фунт стерлінгів. Відповідні ваги для долара США, євро, китайського юаня, японської ієни і фунта стерлінгів становлять 41,73%, 30,93%, 10,92%, 8,33% і 8,09% відповідно. Ці ваги будуть використовуватися для визначення сум кожної з п'яти валют, включених у новий кошик оцінки вартості СДР, яка діє з 01.10 2016. Наступний перегляд намічено провести 30 вересня 2021 р.

Вищезазначені та інші тенденції розвитку фінансового сектору світової економіки дають можливість визначити позитивні та негативні наслідки впливу глобалізації світових фінансових ринків на світовий економічний розвиток [10].

Серед позитивних наслідків впливу глобалізації на світові фінансові ринки виділяють:

- збільшення кількості надходження в країни інвестиційного і кредитного капіталів на вигідних умовах та за низькими відсотковими ставками;
- реалізацію Світовим банком кредитної програми з реабілітації фінансового сектору;
- зниження трансакційних витрат та підвищенні ефективності конкуренції між суб'єктами фінансового ринку;
- підвищення рівня прибутковості фінансових ринків для їхніх агентів;
- стимулювання макроекономічного зростання;
- зростання обсягів ринкових операцій за рахунок максимізації торгів, іншими словами, економія на масштабі та зростання ринкової активності;
- прискорення міждержавного трансферу технологій, інновацій та ноу-хау;
- доступність фінансових продуктів для споживачів;
- ефективну співпрацю з міжнародними інститутами у сфері фінансового сектору (Міжнародною організацією комісій із цінних паперів (IOSCO), Організацією економічного співробітництва та розвитку (OECD), Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC), національними комісіями із цінних паперів).

Через глобалізацію фінансових ринків вітчизняні фінансові інститути одержують безперешкодний доступ на міжнародний ринок капіталу та дешевих фінансових ресурсів, через які кредитують вітчизняні домогосподарства та суб'єкти господарювання. Тобто формально завдяки глобалізації зростає абсо-

лютий та відносний (стосовно обсягу ВВП) рівні світової торгівлі товарами та послугами, посилюється переміщення капіталу та робочої сили. Результатом такого «зростання» є консервація рівнів виробництва високотехнологічної продукції країн, що не займають передових позицій за рівнем розвитку НТП. Така оптимізація означає «закріплення» за країнами глобальної периферії технологічно допоміжного статусу. Аналогічно це стосується й прозорості економічних кордонів національних держав з огляду на процеси інтернаціоналізації. До того ж подібна «прозорість» подекуди підриває державний суверенітет окремих країн, що не може говорити про стабільність зростання.

До негативних наслідків впливу глобалізації на міжнародні фінансові ринки належать:

- вплив фінансових ринків на політичні та економічні події в країнах світу, що впливає на загальну ситуацію на планеті;
- виникнення розбіжностей між глобальними та орієнтованими на внутрішній ринок учасниками;
- ризики нецільового використання фінансових інструментів, фінансових махінацій з боку глобальних учасників;
- зниження рейтинговим агентством Moody's рейтингу вітчизняних банків та фінансових компаній.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, глобалізація світових фінансових ринків є важливою умовою розвитку світової економіки, результатом якої є зростання рівня фінансової взаємозалежності. Всупереч тому, що глобалізація неупереджено є невід'ємним планом ведення бізнесу на світових фінансових ринках та учасники ринків пов'язують його з процесом, який має високі вимоги до фахівців, більшу частку постійних витрат, велику кількість конкурентів та найвищу ступінь складності, питання привабливості фінансової глобалізації для більшості учасників ринку залишається неоднозначним. Ураховуючи основні тенденції розвитку глобалізації світових фінансових ринків, здійсниться інтегрування до світового фінансово-економічного простору, що забезпечить відповідний рівень конкурентоспроможності країни, збільшить обсяг міжнародного державного фінансування й офіційної допомоги у цілях розвитку, зміцнення міжнародного співробітництва у сфері оподаткування та боротьби з незаконними фінансовими потоками, забезпечення глобальної мережі фінансової безпеки.



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Мамотенко Д.Ю. Глобалізація міжнародних фінансових ринків. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2009. Вип. 39. С. 229–237.
2. Глобализация, конкуренция, инвестирование: тенденции финансовых рынков. URL: <https://www.vedomosti.ru/salesdepartment/2017/12/21/globalizatsiya-konkurentsya-investirovanie-tendentsii-finansovih-rinkov> (дата звернення – 13.04.2018).
3. Сведенцов В.Л. Азиатский банк инфраструктурных инвестиций как фактор политики «мягкой силы» КНР в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Проблемы национальной стратегии. 2017. № 3 (42). С. 172–187
4. Кучеренко В. Форми інтеграції банківського та страхового капіталів. Вісник КНТЕУ. 2010. № 3. С. 57–66. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/03/7.pdf>. (дата звернення – 13.04.2018).
5. Злиття та поглинання в банківському секторі України. URL: <https://mergers.com.ua/ua/m-and-a-analysis/news/banking/472-vsbank-tascomabank-merger> (дата звернення – 14.04.2018).
6. Коваленко В.В. Фінансова глобалізація та її вплив на процеси злиття і поглинання банків України. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/132.pdf> (дата звернення – 14.04.2018).
7. Rising to the challenge: M&A in Ukraine. URL: [https://aequo.ua/content/news/files/aequo\\_ma\\_research\\_2017\\_1492069611\\_ua.pdf](https://aequo.ua/content/news/files/aequo_ma_research_2017_1492069611_ua.pdf) (дата звернення – 13.04.2018).
8. Андреева Г.И. Роль і місце спекулятивних операцій на ринках. URL: [file:///D:/USERS/Downloads/Nzpuoa\\_2011\\_17\\_60.pdf](file:///D:/USERS/Downloads/Nzpuoa_2011_17_60.pdf) (дата звернення – 10.04.2018).
9. Луцишин З.М. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації. Міжнародна економічна політика. 2008. № 1–2. С. 88–121.
10. Дронева А.Н. Вплив глобалізації на розвиток фінансових ринків. К.: Центр учбової літератури, 2013. 240 с.

## REFERENCES:

1. Mamotenko D.Y. (2009) Globalizatsiya mizhnarodnuch finansovych rynkiv. [Globalization of international financial markets]. Gumanitarnyi visnyk ZDIA [Humanitarian Bulletin ZDIA], vol.39, pp. 229-237.
2. Globalizatsiya, konkurentsya, investirovanie: tendentsii finansovych rynkov [Globalization, competition, investment: trends in the financial markets]. Available at: <https://www.vedomosti.ru/salesdepartment/2017/12/21/globalizatsiya-konkurentsya-investirovanie-tendentsii-finansovih-rinkov> (accessed 02 April 2018).
3. Svedentsov V.L. (2017) Aziatskii bank infrastruktturnych investitsii kak factor politiki "myagkoi sily" KNR v stranach Aziatsko-Tikhookeanskogo regiona [Asian Bank of Infrastructure Investment as a Factor in China's Soft Power Policy in the Countries of the Asia-Pacific Region]. Problemy natsionalnoi strategii [Problems of national strategy], no. 3 (42), pp. 172-187.
4. Kucherenko V. (2010) Formy integratsii bankivskogo ta strachovogo kapitaliv [Forms of Integration of Banking and Insurance Coverage]. Visnyk KNTEU [KNTEU Bulletin], no.3, pp.57-66. Available at: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/03/7.pdf>. (accessed 13 April 2018).
5. Zlyttya ta poglynannya v bankivskomy sektori Ukrainy [Mergers and acquisitions in the banking sector of Ukraine]. Available at: <https://mergers.com.ua/ua/m-and-a-analysis/news/banking/472-vsbank-tascomabank-merger> (accessed 14 April 2018).
6. Kovalenko V.V. Finansova globalizatsiya ta ii vplyv na protsesy zlyttya ta poglynannya bankiv Ukrainy [Financial globalization and its influence on the processes of mergers and acquisitions of Ukrainian banks]. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/132.pdf> (accessed 14 April 2018).
7. Rising to the challenge: M&A in Ukraine. Available at: [https://aequo.ua/content/news/files/aequo\\_ma\\_research\\_2017\\_1492069611\\_ua.pdf](https://aequo.ua/content/news/files/aequo_ma_research_2017_1492069611_ua.pdf) (accessed 13 April 2018).
8. Andreeva G.I. Rol i mistse spekulatyvnykh operatsii na rynku [The role and place of speculative operations in the markets]. Available at: [https://aequo.ua/content/news/files/aequo\\_ma\\_research\\_2017\\_1492069611\\_ua.pdf](https://aequo.ua/content/news/files/aequo_ma_research_2017_1492069611_ua.pdf) (accessed 13 April 2018).
9. Lutsyshyn Z.M. (2008) Asymetriya ta paradox finansovoi glonalizatsii [Asymmetry and paradox of financial globalization]. Mizhnarodna ekonomichna polityka [International economic policy]. no.1-2, pp.88-121.
10. Droneva A.N. (2013) Vplyv globalizatsii na rozvytok finansovych rynkiv [The Impact of Globalization on the Financial Markets Development]. Kyiv: Center for Educational Literature, p.240 (in Ukrainian)

## Аналіз розвитку світових ТНК: досвід для України

**Павлюк Т.С.**

старший викладач

Запорізького національного технічного університету

**Діденко М.В.**

студентка

Запорізького національного технічного університету

У статті розкрито сутність та проведено аналіз функціонування та розвитку сектору транснаціональних корпорацій. Виокремлено ТОП-10 найбільших ТНК світу за обсягами продажу, прибутку, розмірами активів, ринковою вартістю та обсягами капіталізації. Представлено ТОП-10 країн за кількістю ТНК. Визначено потоки та динаміку прямих іноземних інвестицій у межах ТНК у регіональному розрізі. Визначено поширені галузі діяльності ТНК за 2017 р. Виділено ТНК, що діють на території України, а також розкрито роль транснаціоналізації в розвитку сучасної економіки України.

**Ключові слова:** транснаціональна корпорація, прямі іноземні інвестиції, транснаціоналізація, світова економіка, динаміка, аналіз розвитку.

Павлюк Т.С., Діденко М.В. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ ТНК: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье раскрыта сущность и проведен анализ функционирования и развития сектора транснациональных корпораций. Выделены ТОП-10 крупнейших ТНК мира по объемам продаж, прибыли, размерам активов, рыночной стоимостью и объемами капитализации. Представлены ТОП-10 стран по количеству ТНК. Определены потоки и динамика прямых иностранных инвестиций в рамках ТНК в региональном разрезе. Определены распространенные сферы деятельности ТНК за 2017 г. Выделены ТНК, действующие на территории Украины, а также раскрыта роль транснационализации в развитии современной экономики Украины.

**Ключевые слова:** транснациональная корпорация, прямые иностранные инвестиции, транснационализация, мировая экономика, динамика, анализ развития.

Pavlyuk T.S., Didenko M.V. ANALYSIS OF THE PROMOTION OF WORLD TNCs: EXPERIENCE FOR UKRAINE

The article reveals the essence and analyzed the functioning and development of the transnational corporations sector. The TOP-10 of the world's largest TNCs were selected for sales, profit, asset size, market value and capitalization volumes. TOP-10 countries are represented by the number of TNCs. Flows and dynamics of foreign direct investment in the framework of TNCs in the regional context are determined. The TNC's common areas of activity for 2017 are identified. TNCs operating in the territory of Ukraine are singled out, and the role of transnationalization in the development of the modern economy of Ukraine is disclosed.

**Keywords:** transnational corporation, direct foreign investments, transnationalization, world economy, dynamics, analysis of development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Стрімкий розвиток інтеграційних процесів, формування глобального економічного простору призвели до укрупнення великих компаній та спричинили виникнення об'єднань підприємств – транснаціональних корпорацій, які нині найбільшою мірою визначають динаміку, структуру та рівень конкурентоспроможності товарів і послуг на світовому ринку.

Сьогодні сектор транснаціональних корпорацій світу зазнає динамічних змін, незважаючи на кризові явища і процеси, які супроводжують світогосподарські процеси. Поступово змінюються пріоритети інвестування напрямів діяльності ТНК та втрачають свою вагу харчова та автомобілебудівна промисло-

вість. Пошук причин зміни виявлених тенденцій, а також вивчення процесів, які супроводжують розвиток сектору ТНК, та необхідність розкриття ролі транснаціоналізації в розвитку сучасної економіки України визначають актуальність досліджуваної проблематики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження певних аспектів аналізу функціонування та розвитку сектору транснаціональних корпорацій висвітлювалися в роботах таких вітчизняних та іноземних авторів, як А.В. Щербак, І.В. Скавронська, О.В. Мадараш, В.М. Мацука, Т.І. Ніколенко та ін. Однак багато питань стосовно розвитку ТНК та їх впливу на економіку України залишилися нерозкритими. Саме це й зумовлює актуальність вибраної теми.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета роботи – проаналізувати розвиток та особливості функціонування світових транснаціональних корпорацій та зробити певні висновки, щодо використання досвіду іноземних ТНК для української транснаціоналізації бізнесу.

Згідно з поставленою метою, було поставлено та вирішено такі завдання: виокремити ТОП-10 найбільших ТНК світу за обсягами продажу, прибутку, розмірами активів і ринковою вартістю. Визначити пріоритетні галузі діяльності ТНК станом на 2017 р. Окреслити ТНК, що діють на території України, а також розкрити роль транснаціоналізації в розвитку сучасної економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації стали однією з головних рушійних сил процесів глобалізації. Під поняттям «транснаціональна корпорація» слід розуміти сучасну форму міжнародної корпорації, що володіє зарубіжними активами, які отримані на основі прямих іноземних інвестицій, здійснює спільну політику контролю закордонних комплексів виробництва та розподілу продукції з єдиного центру материнської компанії з країни базування, функціонує на принципах корпоративної власності і суттєво впливає на визначену економічну сферу принаймні декількох країн світу. З одного боку, глобалізація та регіоналізація створюють сприятливі умови для розвитку ТНК, з іншого – фірми підсилюють ці процеси за допомогою здійснення експортно-імпортних операцій і прямих іноземних інвестицій (ПІІ). ТНК поступово стають найбільшими гравцями, займаючи більш потужні позиції.

Аналіз діяльності ТНК і теорій прямих іноземних інвестицій дає змогу виділити такі основні джерела ефективної діяльності ТНК (порівняно з чисто національними компаніями):

1) використання переваг володіння природними капіталом і знаннями перед фірмами, що здійснюють свою підприємницьку діяльність в одній країні і що задовольняють свої потреби в закордонних ресурсах лише шляхом експортно-імпортних операцій;

2) можливість оптимального розташування своїх підприємств у різних країнах з урахуванням розмірів їхнього внутрішнього ринку, темпів економічного росту, ціни і кваліфікації робочої сили, цін і доступності інших економічних ресурсів, розвиненості інфраструк-

тури, а також політико-правових факторів, серед яких найважливішим є політична стабільність;

3) можливість акумулювання капіталу в рамках усєї системи ТНК, включаючи позикові засоби в країнах розташування іноземних філій;

4) використання у своїх цілях фінансових ресурсів усього світу. Прикладом цього, за даними Міністерства торгівлі США, є загальні активи зарубіжних філій американських корпорацій у середині 90-х років, які оцінювалися майже в 2 трлн. доларів.

Зазначимо, що на практиці виділяють низку характерних ознак, за якими розпізнають ТНК, ними є: річний оборот, який становить більше \$1 млрд.; філії/дочірні компанії, які знаходяться не менш як у двох країнах світу; частка закордонних активів, що становить 25–30% у загальній їхній вартості.

Вплив ТНК на національні економіки є настільки всеосяжним, що опиратися йому практично неможливо. Так, за даними журналу *Fortune*, у 500 найбільших ТНК світу працює 65 млн. осіб, які представляють 36 країн. Обсяг виручки від реалізації продукції зазначеними компаніями становить \$31,2 трлн., а отриманий прибуток – \$1,7 трлн. [1, с. 282; 3, с. 85]

У табл. 1 наведено основні сфери діяльності світових ТНК.

Таблиця 1

**Сфери діяльності ТНК  
(за даними журналу *Fortune*)**

№	Сфери діяльності ТНК	Обсяг у %
1.	Сфера виробництва	60
2.	Сфера послуг	37
3.	Добувна промисловість і с/г	3

За даними американського часопису *Fortune*, головну роль серед 500 найбільших ТНК світу відіграють чотири комплекси: електроніка, нафтопереробка, хімія й автомобілебудування. Дуже характерна регіонально-галузєва спрямованість інвестицій ТНК. Як правило, вони роблять капіталовкладення у галузі обробної промисловості нових індустриальних та відносно розвинених країн. Для найбідніших країн політика ТНК має інший характер, тобто вони вважають за доцільне здійснювати там капіталовкладення у видобувну промисловість, але головним чином вони нарощують товарний експорт. Унаслідок цього розгортається жорстка конкурентна

боротьба між ТНК за просування своїх товарів на місцеві ринки. [1, с. 282; 3, с. 85]

Однією з важливих характеристик еволюції ТНК є їх перехід від одногогалузевої спеціалізації до багатогогалузевої організації виробництва на базі глобальної оптимізації – створення глобальних вартісних ланцюжків (ГЦЦ, Global Value Chains, GVC). Мається на увазі розподіл технологічних стадій виробництва товару або послуги між виробниками, розташованими в двох або більше країнах. Завдяки їм складаються досить великі мережеві структури міжнародного виробничого кооперування, що охоплюють часом сотні і навіть тисячі ланок. Так, за даними ЮНКТАД, 60% світової торгівлі (що відповідає 12 трлн. дол.) припадає на проміжні товари і послуги, які в подальшому використовуються для виробництва готових виробів.

Згідно з оцінками ЮНКТАД, на кожний готовий виріб припадає у середньому 28% доданої за кордоном вартості. Це означає, що практично третина світового експорту складається з раніше імпортованих компонентів. Більше за все стосується різних галузей машинобудування: виробництва автомобілів, електротехнічних і електронних товарів, а також виробів із текстилю. При цьому більшу участь виробленої за кордоном доданої вартості відзначено в країнах Південно-Східної Азії, які найбільш активно використовуються ТНК як база для організації виробництва вузлів, компонентів та іншої проміжної продукції. Однак лідерами у цій сфері виступають країни Європейського Союзу, економіки яких глибоко взаємно інтегровані.

Для подальшого аналізу розглянемо частку в експорті країн і регіонів доданої вартості, виробленої за кордоном (табл. 2).

Роль ТНК у сучасному світовому господарстві оцінюють за допомогою таких показників:

– ТНК контролюють приблизно 2/3 світової торгівлі, причому 40% цієї торгівлі здійснюється всередині ТНК;

– на ТНК припадає близько половини світового промислового виробництва;

– на підприємствах ТНК працює приблизно 10% усіх зайнятих у несільськогосподарському виробництві (із них майже 60% працюють у материнських компаніях, 40% – у дочірніх підрозділах);

– ТНК контролюють приблизно 4/5 усіх наявних у світі патентів, ліцензій і ноу-хау.

За даними рейтингу FORBES GLOBAL 2000 (2016 р.), до переліку найбільших компаній світу, які визначаються на основі таких критеріїв, як обсяг продажу, прибуток, активи та ринкова вартість, потрапили компанії із 63 країн. Обсяги продажу ТНК становили понад 35 трлн. дол. Уперше рейтинг очолили китайські банки: Промисловий і комерційний банк Китаю, Будівельний банк Китаю, а також Сільськогосподарський банк Китаю.

Аналіз статистичної інформації, представленої в міжнародних базах даних, дає змогу виявити розподіл ТОП-2000 ТНК у світі. Зазначимо, що українські компанії у цьому списку не представлені, хоча є представники таких країн, як Аргентина, Венесуела, В'єтнам, Данія, Індія, Індонезія, Казахстан, Марокко, Нігерія, Румунія, Філіппіни, Чилі. США представляє 540 ком-

Таблиця 2

**Частка в експорті країн і регіонів доданої вартості, виробленої за кордоном, %**

№	Країни та регіони	Додана вартість, вироблена за кордоном, %
1.	Найменш розвинуті країни	14
2.	Країни з перехідною економікою	13
3.	Латинська Америка та Карибський басейн	21
4.	Західна Азія	16
5.	Південна Азія	11
6.	Південно-Східна Азія	30
7.	Африка	14
8.	Країни, що розвиваються	25
9.	Японія	16
10.	США	11
11.	ЄС	39
12.	Розвинені країни	31
13.	Світ у цілому	26

Джерело: World Investment Report 2013: Global Value and Trade for Development 2013. UNCTAD. N. Y., 2013. P. 127

паній, Японію – 219, Китай – 200, Великобританію – 92, Південну Корею – 67, Францію – 61, Індію – 56, Канаду – 53, Німеччину – 50, Гонконг – 49 компаній.

Отже, ТНК вищеназваних країн значною мірою сприяють економічному зростанню і розвитку приймаючих національних економік, включаючи: підвищення культури ведення бізнесу та споживання товарів і послуг згідно з міжнародними стандартами; перенесення в інші країни хоча б частини виробництва, продукцію якого вони досі імпортували; забезпечення додаткових робочих місць місцевому населенню.

Відзначимо, що суттєвий вплив на розвиток національних економік має рух прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Так, глобальні потоки ПІІ у 2015 р. зросли на 38%, до \$1,76 трлн., і досягли свого найвищого рівня порівняно з 2014 р. Різке зростання транскордонних злиттів і поглинань призвело до зміни показника з \$432 млрд. у 2014 р. до \$721 млрд. у 2015 р. Ці потоки були частково зумовлені змінами в структурі власності багатонаціональних підприємств, у тому числі податкових інверсій.

За нашими дослідженнями, у 2016 р. потоки ПІІ скоротилися на 10–15%, що відображає нестабільність світової економіки, невідповідність сукупного попиту, непослідовність політики щодо припинення податкових інверсій угод і різкий спад у ТНК прибутку. У середньостроковій перспективі глобальні потоки ПІІ можуть перевищити \$1,8 трлн. у 2018 р.

Динаміка ПІІ в 2013–2016 рр. у розрізі регіонів світу вказує на такі тенденції:

– у країнах Азії спостерігається динамічне зростання обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили \$431 млрд., у 2014 р. – \$468 млрд., у 2015 р. – \$541 млрд.; у 2016 р. – \$621 млрд.;

– у країнах Європи спостерігається нестійка зміна обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили \$323 млрд., у 2014 р. – \$306 млрд., у 2015 р. – \$504 млрд.; у 2016 р. – \$598 млрд.;

– у країнах Північної Америки також спостерігається нестійка зміна обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили \$283 млрд., у 2014 р. – \$165 млрд., у 2015 р. – \$429 млрд.; у 2016 р. – \$540 млрд.;

– у країнах Латинської Америки та Карибах спостерігається падіння обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили \$176 млрд., у 2014 р. – \$170 млрд., у 2015 р. – \$168 млрд.; у 2016 р. – \$188 млрд.;

– у країнах Африки спостерігається нестійка зміна обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ

становили \$52 млрд., у 2014 р. – \$58 млрд., у 2015 р. – \$54 млрд., у 2016 р. – \$60 млрд.

Можемо зробити висновок, що різке зростання транскордонних злиттів протягом 2016 р. було основним чинником зростання потоків ПІІ в країнах із розвинутою економікою. Яскраво проявляється активність у США, де чистий обсяг продажів виріс із \$17 млрд. у 2014 р. до \$299 млрд. у 2015 р. [4, с. 114].

Окрім ПІІ, важливим джерелом фінансування діяльності та розвитку бізнесу ТНК є випуск цінних паперів.

У рейтингу ТОП-20 країн, що залучали найбільше ПІІ, у 2016 р. перебували: США, Гонконг, Китай, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Сінгапур, Бразилія, Канада, Індія, Франція, Великобританія, Німеччина, Бельгія, Мексика, Люксембург, Австралія, Італія, Чилі, Туреччина.

Отже, вплив ТНК на світову економіку має двоїтий характер. З одного боку, ТНК є наслідком (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, а з іншого – самі виступають потужним механізмом впливу на них, формуючи нові та видозмінюючи наявні. Основні галузі діяльності світових транснаціональних корпорацій наглядно представлено в табл. 4.

Таблиця 4

## Основні галузі діяльності ТНК

№	Основні галузі діяльності ТНК	Кількість ТНК
1.	Банківська справа	279
2.	Електроенергетика	85
3.	Нерухомість	83
4.	Інвестиційні послуги	80
5.	Видобування нафти і газу	79
6.	Хімічна промисловість	59
7.	Телекомунікації	58
8.	Будівельні послуги	50
9.	Страховання	46
10.	Фамацевтика	45

Джерело: складено за даними FORBES GLOBAL 2000 на 2016–2017 рр.

Отже, на ці галузі припадає 43,2% ТНК. Таким чином, можна зробити висновки, що отримана інформація значно розширює уяву про сфери домінування ТНК на світовому ринку, адже в більшості публікацій зазначено про пріоритетність вкладання коштів в електронну та автомобілебудівну, хімічну та фармацевтичну, а також харчову промисловість.

Активність ТНК і приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступається іншим країнам Східної Європи та СНД. Але Україна лишається привабливою для діяльності ТНК. Так, глобальними компаніями привабливими визначено такі сектори економіки регіонів України:

– виробництво тютюнових виробів: ТНК Japan Tobacco International, Imperial Tobacco Group, Philip Morris, В.А.Т.;

– пиво, безалкогольні напої: ТНК Coca-Cola, Pepsi, (вкуп «Сандори»), Orangina Group (вкуп «Росинки»);

– переробка олійних та зернових культур: компанії Vinge (вкуп елеваторів, контроль над експортом зерна; ТМ «Олейна», «Щедрий дар» тощо);

– переробка молока: ТНК Groupe Lactalis, Bel Group, Danone (Франція), «Юнімілк» (Росія);

– виробництво кондитерських виробів (шоколаду) та концентрованих харчових продуктів: ТНК Nestle (ТМ «Світоч», «Торчин-продукт», «Крафт Фудз» (ТМ «Корона») та ін.;

– виробництво продуктів побутової хімії та парфумерії: ТНК Procter&Gamble (США).

Оскільки ТНК володіють величезними капіталами, вони активно діють на міжнародних фінансових ринках. Переміщення 1–2% маси грошей, що знаходяться у приватному секторі, цілком здатне змінити взаємний паритет національних валют. ТНК часто розглядають обмінні валютні операції як найвигідніше джерело своїх прибутків.

Зазначимо, що 70-ті роки характеризувалися різким посиленням нестійкості міжнародних валютно-кредитних відносин. Із запровадженням «плавання» валют розширилися межі коливань валютних курсів провідних розвинених капіталістичних країн, різко знизилася достовірність валютних прогнозів. Тоді почастішали коливання номінальних і відносних відсоткових ставок за міжнародними кредитами і цінними паперами.

Нові технічні можливості сприяли посиленню тенденції до концентрації управління грошово-валютними операціями корпорацій.

Характерним прикладом, на нашу думку, є корпорація British Petroleum, яка перетворила своє центральне казначейство у Великій Британії на банк із численними відділеннями для управління валютними позиціями з торгівлі нафтою, з податкових відрахувань на видобуток нафти в Північному морі, з операцій хімічних та інших підприємств, з купівлі засобів виробництва і різних матеріалів. Вод-

ночас стратегія корпорацій спрямована на те, щоб зняти з філій проблеми страхування валютних ризиків.

Централізація валютних позицій великих корпорацій дає їм переваги у цій конкуренції на ринку країни їх перебування, оскільки вони у ціну товарів усе рідше включають витрати на покриття валютних ризиків і витрати, пов'язані з конвертацією іноземної валюти в місцеву. Більше того, стратегія міжнародних монополій дає філіям змогу надавати покупцям кінцевої продукції на місцевих ринках або в третіх країнах свободу вибору валюти платежу, а негативні тенденції, що виникають у процесі комерційних операцій, нівелюються за рахунок операцій центрального фінансового органу компанії на міжнародних валютно-кредитних ринках.

Далі більш детально звернемо увагу на особливості впливу діяльності світових ТНК на економічний розвиток України та проаналізуємо діяльність українських транснаціональних корпорацій.

Так, зазначимо, що на початок 2013 р. в Україні діяли понад 30 світових транснаціональних корпорацій, серед яких можна виділити Alcatel, British Petroleum, Coca-Cola, Danone, Hewlett Packard, Huawei, McDonalds Corporation, Metro Cash&Carry, Nestle, Nokia, PepsiCo, Procter&Gamble, Samsung, Shell, Siemens, SUNInbev, Toyota, Unilever. Проте на основну увагу заслуговують ТНК, які займаються виробництвом продукції на території України і, як наслідок, розвивають промисловий потенціал країни та створюють нові робочі місця. Сьогодні в Україні найбільша кількість ТНК представлена у переробній промисловості. За версією Forbes, за підсумками першого півріччя 2016 р. більшість із них була прибутковою.

У табл. 5 наведено фінансові результати ТНК в Україні за 2016 р.

За нашими дослідженнями в Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є Pepsi Cola з обсягом інвестиційних коштів \$250 млн., «Київстар GSM» – \$240 млн., Coca-Cola – \$230 млн. та ін. Лідуючі позиції у 2013–2017 р. займають такі корпорації, як McDonald's, Nestle S.A, British American Tobacco та ін. [6, с. 719]

Отже, можна зробити висновки, що діяльність транснаціональних корпорацій є дуже важливою для економіки будь-якої країни. Україна також не є винятком у цій ситуації, оскільки її політика, спрямована на широку інтернаціоналізацію, на пряму залежить від

Таблиця 5

## Фінансові результати ТНК в Україні за 2016 р.

№	Компанія	Галузь	Виручка за I півріччя 2016 р., млн. грн.	Прибуток, млн. грн.	Виручка за 2015 р., млн. грн.
1	JT International	Тютюнова	3776,7	463,9	7103,7
2	Philip Morris	Тютюнова	2907,3	513,8	5675,1
3	Imperial Tobacco	Тютюнова	2233,8	5,7	4299,4
4	Bunge	Агропромислова	2088,4	196,3	5623,9
5	ViOil	Харчова	2259,9	1,6	3359,8
6	Nestle	Харчова	2443,4	-479,5	5305,5
7	Shell	Нафтогазова	1720,6	-34,9	4155,8
8	Toyota	Машинобудування	1861,9	281,6	4377,6
9	Procter&Gamble	Хімічна	2691	164,5	5733,1
10	PepsiCo	Харчова	3273,5	-462,2	6068,5

Джерело: складено на основі [6]

обсягу прямих іноземних інвестицій. Передусім ТНК прагнуть розширити корпоративну мережу за допомогою доступу до сировинних та трудових ресурсів і обійти національний захист вітчизняних виробників. Проте керівництво ТНК не бажає створювати дочірні підприємства у країнах, які мають несприятливий інвестиційний клімат. Таким чином, зазначимо, що перед Україною стоїть низка вагомих завдань щодо поліпшення інвестиційного клімату в країні за допомогою політичних, економічних, правових інструментів регулювання суспільної діяльності і визначення вектору співробітництва і розвитку діяльності транснаціональних корпорацій на її території, що поліпшить подальший обсяг інвестицій, а також капіталовкладень в економіку держави.

**Висновки з цього дослідження.** Можна сказати, що ТНК на нинішньому етапі розви-

тку світового господарства відіграють важливу роль, адже вони прискорюють науково-технічний процес та впливають на економіку країн. Ураховуючи все вищесказане, можна виділити основні особливості транснаціоналізаційних процесів у світі. По-перше, на сучасному етапі розвитку світового господарства спостерігається стрімке зростання кількості транснаціональних корпорацій. По-друге, збільшуються процеси злиття і поглинання, що також є причиною збільшення припливу ПІІ. Загалом відбувається бурхливий розвиток як надвеликих відомих корпорацій, так і середніх та малих фірм.

На нашу думку, українським підприємствам слід вступати в співпрацю з іноземними ТНК не як джерело дешевих сировинних ресурсів або відсталий технологічний придаток, а використовувати переваги залучення іноземних інвестицій.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Камінська І.М. Фінансова спроможність регіонів України в контексті євроінтеграційних процесів. Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». 2009. № 6 (23). Ч. 1. С. 282–292.
2. Кривов'язюк І.В. Підприємство в умовах ринку: навч. посіб. К.: Кондор, 2009. 840 с.
3. Мекшун П.В. Позитивні риси та загрози транснаціоналізації економіки України. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 10. С. 84–88.
4. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 3 (80). С. 114–124.
5. Скавронська І.В., Мадараш О.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. Молодий вчений. 2016. № 4 (31). С. 197–200.
6. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 9. С. 719–723.
7. Мацука В.М., Ніколенко Т.І. Міжнародна інвестиційна діяльність: навч. посіб. Маріуполь: МДУ, 2016. 164 с.
8. World Investment Report +2013: Global Value and Trade for Development –2013. UNCTAD. NY, 2013. P. 123.

9. ЮНКТАД. Доповідь про світові інвестиції. Транснаціональні корпорації і транснаціоналізація НДДКР. Нью Йорк; Женева: ООН, 2005.
10. Офіційний сайт журналу Forbes. URL: <http://www.forbes.com/global2000/>.

#### REFERENCES:

1. Kaminsjka I.M. (2009) Finansova spromozhnistj reghioniv Ukrajinu u konteksti jevrintegracijnykh procesiv [Financial capacity of the regions of Ukraine in the context of European integration processes]. Economic theory and economic history, no. 6, pp. 282 – 292.
2. Kryvovjazjuk I.V. (2009) Pidpryjemstvo v umovakh rynku [An enterprise in a market environment]. Kyiv: Kondor. (in Ukraine)
3. Mekshun P.V. (2013) Pozytyvni pysy ta zagrozy transnacionalizaciji ekonomiky [Positive Issues and Threats to Transnationalization of the Ukrainian Economy] Investments: Ppactics and experience, no. 10, pp. 84–88.
4. Pjensjka I.O. (2015) Osoblyvosti vplyvu TNK na ekonomichnyj pozvytok Ukrajinu [Features of TNC's Impact on Economic Development of Ukraine] Foreign trade: economics, finance, law, no. 3, pp. 114–124.
5. Skavronsjka I.V. (2016) Misce i rolj TNK u pozvytku nacionaljnykh ekonomik [The place and role of TNCs in the development of national economies] Young scientist , no. 4, pp. 197–200.
6. Chumak N.V. (2016) Ppoblemni aspekty dijajlnosti transnacionaljnykh korporacij v Ukrajinu [Problem aspects of the activities of transnational corporations in Ukraine] Global and national problems of the economy, vol. 9, pp. 719–723.
7. Macuka V.M., Nikolenko T.I. (2016) Mizhnarodna investycijna dijajlnistj [International investment activity]. Mariupolj: MDU. (in Ukraine)
8. UNCTAD (2013) Global Value and Trade for Development, NY: World Investment Report.
9. UNCTAD (2015) Transnacionaljni korporaciji i transnacionalizacija NDDKR [Transnational corporations and transnationalization of R & D]. NY, Zheneva : A report on world investment.
10. Oficijnyj sajt zhurnalu Forbes [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <http://www.forbes.com/global2000/>.



УДК 330.101.54(477)

## Україна у світовому господарстві

Пікулик О.І.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії  
Львівського національного університету імені Івана Франка

Статтю присвячено актуальним питанням вивчення експортного потенціалу України в умовах розвитку світового господарства та поглиблення міжнародного поділу праці. Проаналізовано структуру експорту та конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку. Здійснено міжнародні порівняння. Окреслено напрями поліпшення експортної політики в Україні.

**Ключові слова:** глобалізація, інтеграція, світове господарство, міжнародний поділ праці, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародні відносини, експорт, структура експорту, конкурентоспроможність, національна економіка, експортний потенціал, експортна політика.

Пикулык О.И. УКРАИНА В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Статья посвящена актуальным вопросам изучения экспортного потенциала Украины в условиях развития мирового хозяйства и углубления международного разделения труда. Проанализированы структура экспорта и конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке. Проведены международные сравнения. Определены направления улучшения экспортной политики в Украине.

**Ключевые слова:** глобализация, интеграция, мировое хозяйство, международное разделение труда, внешнеэкономическая деятельность, международные отношения, экспорт, структура экспорта, конкурентоспособность, национальная экономика, экспортный потенциал, экспортная политика.

Pikulyk O.I. UKRAINE IN THE WORLD ECONOMY

The article is devoted to the actual issues of studying the export potential of Ukraine in the conditions of development of the world economy and deepening of the international division of labor. The structure of export and competitiveness of domestic products on the world market is analyzed. Conducted international comparisons. The directions of improvement of export policy in Ukraine are outlined.

**Keywords:** globalization, integration, world economy, international division of labor, foreign economic activity, international relations, export, export structure, competitiveness, national economy, export potential, export policy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Існування світового господарства на ринкових засадах і побудова ринкової економіки в Україні ставлять перед нашою державою завдання інтеграції до світової економіки, участі в міжнародному поділі праці. Це дасть неабиякі можливості отримати додаткові ресурси, стимули для підвищення ефективності національної економіки, конкурентоспроможності на світовому ринку. Захист національних інтересів за умов посилення інтеграції і глобалізації, загострення конкуренції на світовому ринку потребує від уряду держави проведення зовнішньоекономічної політики, адекватної сучасним вимогам функціонування світового ринку та реальному рівню розвитку національної економіки. Експортна політика, яка проводиться нашою державою, є неефективною і потребує значного вдосконалення. Економічний потенціал та людський капітал в Україні є достатніми для того, щоб не виступати в ролі сировинного придатка, а постачати на світо-

вий ринок готову продукцію високого рівня якості. Усе вищесказане зумовлює актуальність теми дослідження і пошук шляхів та внутрішніх резервів, які варто задіяти для підвищення ролі та значення України у світовому господарстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему участі країни в міжнародному поділі праці свого часу вивчали представники класичного напряму економічної науки А. Сміт та Д. Рікардо, які обґрунтували теорії абсолютних та порівняльних переваг у міжнародній торгівлі. Вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції та дослідження проблеми аналізу й оцінки конкурентоспроможності здійснили відомі вчені М. Портер, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ф. Котлер, Б. Олін, А. Градов, Д. Юданов та ін. Питання конкурентоспроможності досліджують і вітчизняні науковці: З. Борисенко, І. Должанський, Т. Загорна, С. Кваша, Н. Краснокутська, О. Лука, І. Смолін, В. Сокольський та ін. Проте варто врахувати той факт, що сьогодні в розвитку зовнішньое-

кономічних відносин в Україні офіційно визначеним є євроінтеграційний пріоритет із розвитком взаємовигідних торговельних відносин з іншими країнами світу, тому, незважаючи на вагомість раніше проведених досліджень, питання дослідження експортного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах поглиблення євроінтеграції потребують більш детального вивчення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою публікації є вивчення структури експорту та спеціалізації України в межах світового господарства. Основне завдання полягає у визначенні шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва в умовах поглиблення євроінтеграції та обґрунтуванні можливих напрямів поліпшення експортної політики України для того, щоб вона мала можливість виходити на нові ринки збуту та повноцінно виконувати роль важливого суб'єкта світового господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах обмеженості економічних ресурсів і підвищення ефективності виробництва на світовому ринку зростає і загострюється конкуренція між національними товаровиробниками, посилюється ступінь диференціації країн за рівнем розвитку та темпами економічного зростання. Кожний національний суб'єкт міжнародних економічних ринкових відносин дбає про свої економічні інтереси, окреслює пріоритети з урахуванням реального стану національної економіки, сили національного капіталу. Економічно могутні країни, регіональні інтеграції в змозі проводити зовнішню політику з позиції сили та істотно впливати на міжнародні економічні відносини для обстоювання своїх національних інтересів. Країни з низьким рівнем розвитку змушені пристосовуватися до такого порядку і формувати свою зовнішню політику або на підставі реальних економічних можливостей, або об'єднуватися у регіональні економічні інтеграції.

Існування світового господарства на ринкових засадах і побудова ринкової економіки в Україні поставили перед нашою державою завдання інтеграції до світової економіки, участі в міжнародному поділі праці. Зовнішньоекономічна діяльність підтверджує спроможності суб'єктів національної економіки формувати й реалізовувати їх економічні інтереси та цілі у сфері міжнародних відносин. Це дає неабиякі можливості отримати

додаткові ресурси, стимули для підвищення ефективності національної економіки, конкурентоспроможності на світовому ринку. Глобалізація та посилення інтеграційних процесів в умовах загострення конкуренції на світовому ринку підвищує вимоги до здійснення зовнішньоекономічної діяльності, адекватної сучасному рівню функціонування світового ринку та реальному ступеню розвитку національної економіки.

На сучасному етапі основним напрямом зовнішньоекономічної діяльності України є розвиток і поглиблення торгово-економічного співробітництва з республіками колишнього СРСР, країнами Східної Європи, розвиненими країнами світу, особливо з тими, що мають чисельну українську діаспору. Зокрема, з 1 серпня 2017 р. почала діяти Угода про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою, активно працюють Канадсько-українська торгова палата (CUCC), Канадсько-український проект підтримки торгівлі та інвестицій (CUTIS). Окрім можливостей експорту товарів, канадські партнери очікують відкриття у Канаді компаній з українськими власниками та капіталом, створення глобальних торговельних альянсів. Також важливо враховувати той факт, що системна співпраця з канадськими партнерами на засадах довіри неодмінно призводить до їхнього бажання інвестувати в Україну (капітал, інновації, технології). Особливо важливо це для регіонів, які в умовах децентралізації мають активно залучати нові ресурси для розвитку.

Серед основних торговельних партнерів України в експорті товарів у 2017 р. – країни Європейського Союзу з питомою вагою 40,2% у загальному обсязі експорту товарів, Росія – 9,3%, Туреччина – 5,7%, Індія – 5,2%, Китай – 4,6%, Єгипет – 4,3%, Білорусь – 2,6%, США – 1,9%, Молдова – 1,6%, Іран – 1,4%. В останні роки Україна значно розширила коло своїх торговельних партнерів. Лише протягом 2017 р. зросли поставки українських товарів до Австралії та Океанії – на 304,4%, Америки – на 59,8%, Європи – на 30,4%, СНД – на 15,6%, Азії – на 12,9%, Африки – на 7,5%. Нині є чудові можливості для української експансії нових ринків. Для цього потрібно відчутти себе впевненим та повноцінним суб'єктом світової економіки й почати поступово діяти, перші зусилля необхідно спрямувати на доведення власної адекватності, передбачуваності, амбітності, вміння працювати в команді та зарекомендувати себе партнером, якому можна довіряти. Український бізнес

має навчитися відкрито та чітко заявляти про себе, про власну мотивацію та мету бізнесу, має почати системно формувати репутацію, яка на світовому ринку є первинною умовою для досягнення успіху.

Експортний потенціал держави визначається обсягами товарів та послуг, що можуть бути вироблені в економічній сфері і реалізовані на світовому ринку з максимальною вигодою для країни. Якщо розглядати сучасну діяльність українських підприємств на міжнародному ринку, то можна стверджувати про велику обмеженість експортної номенклатури українських товарів: наша продукція більшою мірою представлена на ринках із переважно ціновою конкуренцією, тобто ринках сировинної продукції і стандартизованих масових готових виробів. В Україні сьогодні дуже повільно відбувається переорієнтація з торгівлі сировиною і напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю, іншими словами, високотехнологічними виробами, тоді як сучасні тенденції світового ринку свідчать про перехід від цінової конкуренції до нецінової, тобто конкуренції технічного та якісного рівня продукції. У конкурентній боротьбі за ринки збуту перемагає не той, хто пропонує нижчі ціни, а той, хто пропонує вищу якість, оскільки продукція з кращою якістю значно ефективніша у використанні.

У 1993–1997 рр. експорт України був сумірний з експортом Туреччини, Польщі, Чеської Республіки. Впродовж 2011–2014 рр. він катастрофічно скорочувався і за підсумками 2016 р. становив 20–25% від показників цих держав (Польща – \$188 млрд., Туреччина – \$150 млрд., Чехія – \$142 млрд., Україна – \$34 млрд.) [1].

Загальний експорт українських товарів за 11 місяців 2017 р. становив \$39,5 млрд., що більше за аналогічний період 2016 р. на \$6,8 млрд. Найбільша питома вага в українському експорті належить продукції АПК та харчової промисловості (41,3%), продукції металургійного комплексу (23,0%), продукції машинобудування (11,4%), мінеральним продуктам (9,4%), продукції хімічної промисловості (5,0%), продукції з деревини (4,1%) [2].

За підсумками 2017 р. експорт аграрної та харчової продукції України становив понад \$17,9 млрд. та збільшився на 16,3% порівняно з 2016 р. Сума експорту продукції рослинництва збільшилася на \$2,1 млрд. і становила \$16,7 млрд., а експорт продуктів тваринництва зріс на \$371,4 млн. та сяг-

нув майже \$1,3 млрд. Сьогодні мапа нашого аграрного експорту виглядає так: країни Азії – 42,6%, Європейський Союз – 32,4%, країни Африки – 14,2%, СНД – 7,6%, США – 0,4% та інші країни – 2,8%. До п'ятірки країн-лідерів, кожна з яких придбала української аграрної та харчової продукції більше ніж на \$1 млрд. у 2017 р., входять Індія, Нідерланди, Єгипет, Іспанія та Китай.

Трійку лідерів експорту українських аграрних та харчових товарів очолюють зернові культури з часткою 36,2%, друге місце посідають рослинні олії – 25,1% та третє – насіння олійних культур із часткою в структурі 11,3%. Також помітно зросло постачання українських перероблених та харчових товарів. Наприклад, йдеться про експорт масла вершкового, який зріс на \$92,2 млн. порівняно з 2016 р., цукру – на \$49,7 млн., екстрактів солодових, продуктів з борошна та крупи – на \$48,8 млн., бобових овочів – на \$44,3 млн., яловичини мороженої – на \$39,2 млн. та інших перероблених харчових товарів [3].

В Україні в 2017 р. був зібраний хороший урожай картоплі – понад 22 млн. т. Це дало можливість збільшити поставки української картоплі за кордон на \$1,3 млн. порівняно з 2016 р. У 2017 р. експорт картоплі становив \$3,4 млн. Ще значніше зріс експорт у натуральному вираженні – з 5 до 17,6 тис. т, тобто в 3,5 рази. Зростання зумовлене переважно завдяки поставкам у Білорусь, у грошовому вираженні вони збільшилися у 2,1 рази, до \$2,6 млн. У цілому поставки в Білорусь становлять 75,4% від усього експорту картоплі, другим за обсягами покупцем української картоплі стала Молдова (14,85%), третім – Азербайджан (7%). Україна займає четверте місце у світі за виробництвом картоплі, поступаючись лише Китаю, Індії та Росії [4].

Нині досить стабільним попитом в окремих сегментах світового ринку користується вітчизняна продукція металургійного комплексу (прокат чорних металів, сталеві труби, залізна руда, феросплави), окремі види машинобудування (комплектуючі агрегати, машини та обладнання), гірничо-видобувної, електроенергетичної промисловості, будівельної індустрії, промисловості будівельних матеріалів (поліроване і віконне скло, каоліни, тугоплавка і вогнетривка глина, кварцовий пісок, вироби з граніту, санітарно-керамічні вироби, цемент), хімічного комплексу (аміак, карбамід, оцтова кислота, бензол, вінілхлорид, шини, лікарські засоби тощо). Зараз на світовому рівні якості виробляється вітчизняна

продукція літако- і суднобудування, космічної, військової техніки та озброєння.

Нині загальносвітовий тренд – випереджає зростання торгівлі послугами порівняно з товарами. Якщо в перші десять років XXI ст. послуги займали до 20% світової торгівлі, то вже зараз – більше 25%. В українському експорті послуги займають близько 20%. Експорт послуг з України показує позитивну динаміку. Після періоду падіння з 2012 по 2015 р. з \$14,1 млрд. до \$9,7 млрд. у 2016 р. експорт виріс на \$0,2 млн. – до \$9,9 млрд. На російський ринок припадає найбільше експортованих Україною послуг – \$3,08 млрд. Істотно відстають за обсягами імпорту українських послуг США (\$0,72 млрд.) і Швейцарія (\$0,68 млрд.). Основна частка доходу від експорту послуг до РФ сформована прибутковим, але вузькоспеціалізованим транспортним сегментом, пов'язаним із транзитом вуглеводнів. Проте лідером зростання у галузевому розрізі став аж ніяк не трубопровідний транспорт (+16,5% за рік). Його випередили сільське господарство, будівництво, кур'єрська служба, ремонт і технічне обслуговування та страхові послуги. Ще два сектора з помітним зростанням – комп'ютерні та інформаційні послуги із сукупним збільшенням у процентному відношенні майже на 19% і \$157 млн., що дало змогу вийти на \$1,145 млрд. без урахування сфери телекомунікації. Нині близько 100 тис. українців працюють на ІТ-експорт.

В Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index 2017–2018, GCI) Україна за рік піднялася на чотири позиції, посівши 81-е місце зі 137 країн. Проте країна погіршила свої позиції у чотирьох із 12 основних показників: ефективність ринку праці, інноваційний складник, інфраструктурний складник та рівень вищої освіти і професійної підготовки [5].

У контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках повинна проводитися реалізація заходів за такими основними напрямками:

1) збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників через розширення товарної структури експорту та підтримка товарних груп зі зростаючими експортними обсягами;

2) поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості вітчизняної продукції, сприяння розробленню й упровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO

9000 та системи управління безпекою харчових продуктів (HASSP), а також системи охорони довкілля на основі принципів ISO 14000;

3) поліпшення репутації України на міжнародному ринку продовольства як країни – виробника екологічно чистих і безпечних продуктів через розроблення та реалізацію державних програм просування вітчизняної продовольчої продукції на зовнішні ринки;

4) збільшення обсягів державного фінансування наукових розробок у сфері біотехнологій, генетики, селекції, племінної діяльності для поліпшення вхідних факторів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції;

5) досконале вивчення потреб світового ринку та своєчасна реакція на зміни його кон'юнктури, створення умов для розвитку інноваційної діяльності, запровадження у виробництво новітніх технологій, сучасних наукомістких виробів, товарів високого рівня обробки, широкого кола послуг;

6) запобігання диспаритетності між цінами на внутрішньому ринку України та світовими цінами на товари і послуги, а також упровадження сучасного інструментарію захисту внутрішнього ринку та відстоювання інтересів національних виробників;

7) створення нових організаційних структур – промислово-фінансових груп, холдингових компаній із залученням коштів як іноземних, так і вітчизняних інвесторів; розширення можливості використання іноземних інвестицій та кредитів для розвитку українського експорту шляхом підвищення міжнародного рейтингу надійності України;

8) підвищення ефективності вітчизняних виробництв через зниження енерго- та матеріаломісткості продукції;

9) розширення маркетингової діяльності, вивчення зарубіжного досвіду щодо виходу на нові світові ринки збуту.

**Висновки з цього дослідження.** Об'єктивною причиною, що перешкоджає нині входженню України як повноправного партнера у світове господарство, є передусім низька конкурентоспроможність її продукції на світових ринках унаслідок її високої собівартості, недосконалості механізмів державного регулювання, нерозвиненості ринкової інфраструктури підтримки експорту. Саме тому перспективними напрямками інтегрування України в економіку світового господарства є розвиток наукомістких галузей економіки, забезпечення збалансованості експорту та імпорту, мінімізація критичної залежності від

окремих країн, створення вільних економічних зон, українських ТНК, банків, торгівля різноманітними послугами та об'єктами інтелектуальної власності: патентами, ліцензіями, «ноу-хау» та ін. Одним із головних завдань зовнішньоекономічної політики України при цьому є розроблення алгоритму ефективної взаємодії національної економіки зі світовим господарством у контексті формування відкритої економіки, структурно орієнтованої з переважною спрямованістю на розвиток місткого внутрішнього ринку. Це дасть змогу використовувати додаткові можливості

і ресурси для поглиблення системних ринкових реформ, надання їм цілісного, збалансованого та завершеного характеру. Водночас це сприятиме забезпеченню необхідних темпів економічного зростання, здійсненню структурних зрушень в економіці, створенню сучасної ринкової інфраструктури, підвищенню ефективності експортних операцій, збільшенню внеску зовнішньоекономічного комплексу у приріст валового національного продукту України, а також розбудові країни як у національному, так і у міжнародному масштабі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Список країн за обсягами експорту. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Список\\_країн\\_за\\_обсягами\\_експорту](https://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_за_обсягами_експорту).
2. За неповний 2017 рік український експорт зріс майже на \$7 мільярдів. URL: <http://landlord.ua/za-nepovniy-2017-rik-ukrayinskiy-eksport-zris-mayzhe-na-7-milyardiv-infografika/>.
3. Український аграрний експорт склав майже \$18 млрд в 2017 році. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukrayinskiy-agrarniy-eksport-sklav-majze-18-mlrd-v-2017-roci>.
4. Україна за 2017 рік наростила експорт картоплі в 2,6 рази. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-za-2017-rik-narostila-eksport-kartopli-v-26-razi>.
5. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.

#### REFERENCES:

1. Spysok krain za obsiahamy eksportu [Elektronnyi resurs]. – Available at: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Список\\_країн\\_за\\_обсягами\\_експорту](https://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_за_обсягами_експорту) (accessed 30 January 2018).
2. Za nepovniy 2017 rik ukrayinskiy eksport zris mai zhe na \$ 7 miliardiv. [Elektronnyi resurs]. – Available at: <http://landlord.ua/za-nepovniy-2017-rik-ukrayinskiy-eksport-zris-mayzhe-na-7-milyardiv-infografika/> (accessed 30 January 2018).
3. Ukrayinskiy ahrarniy eksport sklav maizhe \$18 mlrd v 2017 rotsi. [Elektronnyi resurs]. – Available at: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukrayinskiy-agrarniy-eksport-sklav-majze-18-mlrd-v-2017-roci> (accessed 30 January 2018).
4. Ukraina za 2017 rik narostyla eksport kartopli v 2,6 razy. [Elektronnyi resurs]. – Available at: [http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-za-2017-rik-narostyla-eksport-kartopli-v-26-razi](http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-za-2017-rik-narostila-eksport-kartopli-v-26-razi) (accessed 30 January 2018).
5. Pozytyiia Ukrainy v reitynhu krain svitu za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2017-2018. [Elektronnyi resurs]. – Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reityngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (accessed 30 January 2018).

## Management specifics of enterprises' current assets in international financial activities

**Reznikova T.O.**

PhD in Economics, Assistant Professor of the Department of International Economics and Foreign Economic Activity Management  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Melnyk A.O.**

PhD in Economics, Assistant Professor of the Department of International Economics and Foreign Economic Activity Management,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The formation of competitive advantages of exporters of Ukraine is the key to success in the future development of the country. The comparative analysis of the possibilities for financing and crediting working capital of domestic exporters and TNCs makes it possible to identify, substantiate and propose a system of measures to create competitive advantages for domestic exporters.

**Keywords:** export, state export support, global economy, competitive advantages, types of financing and lending, exporters, TNCs, formation of a competitive advantages system, international activity.

Резнікова Т.О., Мельник А.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ В МІЖНАРОДНІЙ ФІНАНСОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Формування конкурентних переваг експортерів України є запорукою успіху в майбутньому розвитку країни. Проведений порівняльний аналіз можливостей по фінансуванню і кредитуванню оборотних активів вітчизняних експортерів і ТНК дозволяє виявити, обґрунтувати та запропонувати систему заходів щодо формування конкурентних переваг вітчизняних експортерів.

**Ключові слова:** експорт, державна підтримка експорту, глобальна економіка, конкурентні переваги, види фінансування і кредитування, експортери, ТНК, формування системи конкурентних переваг, міжнародна діяльність.

Резникова Т.А., Мельник А.А. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Формирование конкурентных преимуществ экспортеров Украины является залогом успеха в будущем развитии страны. Проведенный сравнительный анализ возможностей по финансированию и кредитованию оборотных активов отечественных экспортеров и ТНК позволяет выявить, обосновать и предложить систему мероприятий по формированию конкурентных преимуществ отечественных экспортеров.

**Ключевые слова:** экспорт, государственная поддержка экспорта, глобальная экономика, конкурентные преимущества, виды финансирования и кредитования, экспортеры, ТНК, формирование системы конкурентных преимуществ, международная деятельность.

The current stage of development of the global economy is characterized by increased competition in world markets. Domestic exporters face different expressions of competition. One of the most important areas is the exporters' capabilities is a short-term financing of working capital. The increase in the export sales in world markets is built primarily on sales on credit terms. This requires additional working capital from Ukrainian enterprises. The current state of the Ukrainian economy with a high level of inflation significantly reduces the potential of domestic exporters to lend and finance their working capital during international operations, which proves the relevance of this study for the Ukrainian enterprises in current conditions.

The problems of short-term financing and crediting in international operations have been given considerable attention both by foreign scientists and practitioners: Bealey R., Brigham F., Van Horn J., Krasavina L.N., Kruglov V.V., Myers S. and domestic authors: Gavrish A.N., Zakharchenko P.V., Kozak Yu.G., Mozgovoy O.M., Rogach O.I., Ushatsky S.A. and others. However, many issues are insufficiently studied in the current globalization of the world economy, accompanied by a rapid competition growth. First of all, these issues are connected with the formation of systematic competitive advantages of Ukrainian exporters within short-term crediting and financing of their current assets in the international financial activities.

The purpose of this study is to develop and substantiate a set of proposals for the system formation of national exporters' competitive advantages in lending and financing their working capital when entering foreign markets in comparison with foreign enterprises and transnational companies (TNCs).

Exploring existing approaches to financing and crediting of the current assets of domestic exporters in comparison with foreign enterprises and TNCs allowed presenting the results of the comparative analysis in Table 1.

As shown in Table 1, the world toolkit for financing and crediting the current assets of enterprises is quite extensive. However, many of tools are either inaccessible to domestic exporters or used by them in small amounts, thereby losing to foreign competitors.

In order to stimulate exports and ensure high competitiveness of exporters, first of all, they need support from state institutions by using direct financial support methods (duties, taxes, quotas, subsidies, insurance and lending stimulation) and indirect (information assistance, guarantees, organization of exhibition activities etc.) Financial institutions that provide export credit and insurance services have effectively replaced credit subsidies of exporters, which were circulated a few decades ago, but now are considered inadmissible within the WTO.

Export support organizations are widely represented mainly in European countries and the

United States, as well as in Canada, Australia, Japan, Brazil and other countries. The amount of coverage provided by such organizations in 2016 amounted to \$ 1.9 trillion of exports, which is equivalent to 11% of global cross-border trade in goods and services [1]. The top three world leaders, accounting for about 82 % of the export credits coverage, include the German Euler Hermes, the French COFACE and the Dutch Atradius, which indicates a high degree of concentration of the global export credit and insurance market. Their portfolios are characterized by a high degree of diversification by countries, industries, loan terms and activities, in addition, they have state budget support, which allows them providing low interest rates policies (from 0.1%) combined with high credit limits per client.

The results of a comparative analysis of organizations stimulating exporters and the features of their activities in different countries are presented in Table 2.

They show us the absence of a single approach to the formation of the institutional structure of stimulating exporters in the world practice, since the degree of state participation in supporting exporters varies by country. Thus, it is possible to single out state-owned institutions (USA, Japan, China, Italy), private ownership, supporting exporters under state control (France, Germany, the Netherlands) and mixed ownership (Brazil, Spain, Sweden, etc.). In general, export support systems in developed coun-

Table 1

### Types of financing and lending used by enterprises in international business

Types of financing and lending of current assets	Current condition of financing and lending of current assets	
	National exporters	Foreign enterprises, TNCs
Banking methods of working capital lending		
Lending by special state institutions	Credit support is extremely weak	Most countries support national exports
Banking short-term crediting	Access is limited due to the high cost of loans and other conditions	Widespread, low interest rates
Factoring	Slight volumes	Export, import and two-factor types are common
Forfeiting	Used occasionally	Widespread
Intra-company methods of working capital lending		
Direct loans	Not used because of the absence of an extensive foreign corporate structure	Volumes are decreasing
Fronting loans		Widespread
Parallel loans		Common, are being replaced by currency swaps within TNCs
Intra-company methods of working capital financing		
Profit, amortization	Main source	Widespread
Non-banking methods of working capital lending		
Commercial papers	Not available	Widely used, attracting large funds



Table 2

## Exporters stimulating in various countries

Country	Organization that supports exporters	Property type	Results of exporters support
USA	Export-Import Bank of the United States	State	Export stimulation of more than \$ 600 billion for over 80 years
Germany	Bank Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	State	Export crediting for the amount of 13.4 billion euros for 2012
	Euler Hermes Kreditversicherungs-AG	Private	Insurance of export credits for 883 billion euros for 2016 with the annual turnover of 2.6 billion euros
Czech Republic	Export Guarantee and Insurance Corporation EGAP	State	Export insurance for CZK 719 billion for the years 1993-2014.
	Czech Export Bank ČEB	State	Export crediting for 4.3 billion (169 mln. euros) in 2017, of which CZK 3 billion – for the transport industry
France	Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur COFACE	Private	Export insurance in 200 countries for 512.6 billion euros in 2017.
	Public Investment Bank Bpifrance	State	Export crediting for 48.8 billion euros in 2016.
Holland	Atradius Credit Insurance N.V. (SAU)	Private	Export insurance for 1.63 billion euros in 2014.
Japan	Japan Bank for International Cooperation (JBIC)	State	Export insurance and credit for JPY 1.9 billion Japanese yen in 2016
	Nippon Export and Investment Insurance NEXI	State	Export insurance for JPY 7 billion in 2016
Brazil	Insurance bureau of export credits SBCE	Mixed	Export insurance for \$ 1.918 billion for 2000-2003.
	National development bank BNDES	State	Export credit for \$ 18 billion in 2010.
China	Export insurance agency Sinosure	State	Export insurance for \$ 177 billion in 2010, 85% of which were short-term insurance.
	Eximbank of China	State	Export credit for the amount of \$ 30 billion dollars for 2008-2012.
	China Development Bank	State	Export credit for CNY 10.32 billion in 2016.
Sweden	Export Credit Corporation SEK	Mixed	Export credit for SKK 208.7 billion in 2016.
	Export Credit Insurance Administration Exportkreditnämnden EKN	State	The level of export insurance coverage was SKK 259.3 billion in 2016.
Ukraine	Export credit agency (ECA)	State	Is planning
	Ukreximbank	Mixed	Export support worth \$ 150 million in 2017, together with the World Bank.

tries are based on the establishment of several institutions: public and private export-import banks, insurance agencies, expert counseling support centers.

In Ukraine, however, an effective incentive system for exporters has not been implemented yet. As a result, Ukraine's export position continues to decline in comparison with the support on which foreign competitors rely. As the regulatory analysis has shown, from the moment of gaining

independence state export stimulation has been represented by the following steps:

- adoption of the Law of Ukraine "On Foreign Economic Activities" (1991);
- creation of the state Ukreximbank (1992), which functions as an ordinary bank, and not as a bank for lending and supporting national exporters and importers;
- creation of an informational web portal in 2009 (<http://ukrexpert.gov.ua>), as well as an



electronic database of importers/ exporters (<http://www.eximbase.com>);

– adoption of the Concept for the creation of a system of the Ukrainian state export support (2013);

– adoption of the Law of Ukraine “On Ensuring a Large-Scale Export Expansion of Ukrainian Manufacturers through Insurance, Guaranteeing and Reducing Export Credits” (2016);

– establishing the Export Credit Agency (ECA) in 2018.

However, although they mark certain steps in the formation of the supporting exporters system, all of them either do not meet modern requirements, international practice, EU legislation, or are at the initial stage of formation, or remain declarative.

Thus, ECA whose tasks are insurance, reinsurance and guarantees provision under contracts does not function fully. It is aimed at supporting exporters of certain industries in the processing industry, while in more than 70 countries around the world these agencies equally support all sectors, taking into account changing world market conditions.

Consequently, the Ukrainian practice is dominated not by a systemic but by fragmented state support of exporters. If the trade and information export support as well as the development of its infrastructure are stimulated by the state, then the financial aspects (tax incentives, financing, crediting and insurance) do not really work in modern Ukraine.

As a result, national exporters seek to escape from high taxes by creating entangled business

structures from private entrepreneurs, offshore companies, limited liability companies, whereas proven trade finance instruments (from simple letters of credit and bank guarantees to chains built from relatively cheap ECA resources or export-import banks, or structured finance) do not work [2].

TNCs use rather diverse forms of short-term bank lending: overdraft; revolver credit (or revolving line) on a renewable basis; self-liquidating credit etc. And loan costs are low, even unused part of the credit costs to TNCs a low commission (0.5-2.0%). Sources of TNCs borrowing include various international markets.

Bank crediting of enterprises' export activities in Ukraine is problematic. And its effectiveness directly depends on several factors, among which the most significant are the inflation rate of the country and the interest rates of its central banks.

The level of inflation in many countries, especially in developed countries, is very low and even in some unsuccessful years does not exceed 3%, while in Ukraine it varies from 45% to 12-13% (Table 3).

This leads to “washing out” of national exporters' current assets, and they need credit resources for stable functioning, primarily in foreign markets. The competitive position of national exporters is further worsening because of high and instable refinancing rates in Ukraine, expressed by a multiple change in values throughout years, which results in high loan rates. Put it all together, it increases the cost of exporting products in foreign markets.

Table 3

### Dynamics of changes in the inflation level and interest rates by countries

Years	Inflation level by countries, %							
	USA	EU	Switzerland	China	UK	Canada	Japan	Ukraine
2015	0,73	0,17	0,1	1,4	0,2	1,61	0,18	45
2016	2,07	1,16	0,1	1,8	1,6	1,5	0,30	12,36
2017	2,11	1,65	0,2	2,1	2,96	1,87	1,5	13,67
2018, 01	0,54	-0,67	0,6	1,5	-0,48	0,17	0,10	14,1
	Discount rate (or refinancing rate) by countries,%							
2015	0,25	0,05	- 0,75	5,35 – 5,1 – 4,85 – 4,6 – 4,35	0,5	0,75 – 0,5	0	14 – 19,5 – 30 – 27 – 22
2016	0,5	0	- 0,75	4,35	0,5	0,5	-0,1	22 – 19 -15,5 -15 – 14
2017	0,75 – 1 – 1,25	0	- 0,75	4,35	0,5	0,5 – 0,75 – 1	-0,1	14 – 12,5 – 13,5 – 14,5
2018	1,5 – 1,75	0	- 0,75	4,35	0,5	1,25	-0,1	16 – 17

Source: composed by the authors on the basis of [3; 4]

Among the institutions crediting Ukrainian exports the active position is held by banks: Ukrsibbank, Credit Agricole Bank, Ukreximbank, Oschadbank, Raiffeisenbank Aval, OTP, Deutsche Bank (about 15 Ukrainian banks). The most interesting financing conditions offer banks with a 100% foreign capital, whose letters of credit and guarantees are more readily and cheaply confirmed by foreign banks and accepted by foreign partners.

The development of the lending market is also being intensified by the international financial organizations: EBRD, IFC, European Investment Bank, German banking association KfW, German-Ukrainian Fund and others, offering significant amounts of loans at relatively low interest rates.

With an extensive global structure TNCs solve the problems of working capital crediting also by using intra-company loans: fronting, direct, trade and parallel. The use of three loans is possible within a single TNC, and the fourth involves a contractual relationship with another TNC partner. Fronting loans are the most popular among intra-company loans due to the low risk level. National exporters, unfortunately, cannot use such types of loans because of the absence of an extensive foreign corporate structure of TNCs in Ukraine.

Among other instruments on the Ukrainian money market, as an alternative to bank and intra-company lending, are issues of European commercial papers (EUP) and euronotes. However, this tool is available only for large companies with a high credit rating assigned to Moody's Investor Service, S&P and other international credit rating agencies. As a result, the EUP issue is a less expensive and more liquid instrument for attracting the debt capital of an enterprise with a high rating.

Crediting through EUP and euronotes is not used by Ukrainian enterprises for the same reasons that the stock market in the country stays at

the stagnation stage, stuck at a low level of development and being unattractive for external investors. For example, in terms of capitalization of the stock market Ukraine cannot attain the same level as its closest neighbor, Poland, staying at the level of some Asian countries (Table 4).

It should be noted that a significant share of stock markets in developed countries obtains the issue of commercial papers by foreign enterprises and TNCs, while in Ukraine government bonds dominate. Even if there is an updated legal framework for the issue of commercial papers by Ukrainian exporters, difficulties will arise with their issuance: by the reason of economic difficulties – in the domestic market, because of the absence of a recognized international rating – abroad.

In contrast to national exporters TNCs use the broad opportunities of the world financial markets to finance and lend their working capital, forming a powerful system of competitive advantages (Table 5).

Analyzing the factors presented in Table 5, it should be noted that in Ukraine it is necessary to strive for the formation of similar competitive advantages. The full implementation of the first block is problematic for Ukrainian exporters over their inability to achieve TNCs' profitability in order to take advantages of the mechanisms of intracorporate transfers. The fourth block is also still unattainable because here specific mechanisms for domestic lending are based on a large-scale branched intra-corporate network of TNCs abroad, which is not available for Ukrainian exporters.

Intensification of export stimulation should be aimed at creating the second and third blocks of competitive advantages in the coming years. To achieve this goal, the efforts of the Government of Ukraine, the National Bank of Ukraine should be aimed at forming a system of competitive advantages for national exporters. The absence

Table 4

**Capitalization of world stock markets by countries, 2016 r.**

Country	Capitalization of the stock market, \$ billion	% from GDP
USA	27352,2	146,86
China	7320,7	65,37
Japan	4955,3	100,31
Hong Kong	3193,2	995,06
France	2156,8	87,48
Canada	1993,52	130,32
UK	1871	71,4
Poland	138,69	29,42
Ukraine	0,7	9,5

Source: composed by the authors on the basis of [5; 6]

Table 5

**Competitive advantages in current assets financing used by foreign companies and TNCs**

<b>Forms of crediting and financing</b>	<b>Competitive advantages of TNCs in current assets crediting</b>
1. Financing from own funds	High profit margins and opportunities for their transfers to various TNCs branches abroad through transfer pricing, tariffs, commissions, royalties and other mechanisms of intracorporate transfers
2. Crediting by government institutions that support exporters, commercial banks	Low cost of lending
	Large volumes of lending
	Low level of risks, including currency risks
	Variety of lending forms
	Using different markets for lending in different currencies
3. Non-bank lending methods (commercial papers)	Possibility of obtaining unsecured loans
	No need to register in the securities commission (terms from 14 to 270 days)
	The possibility of raising funds in large amounts
	Rapid issue of high nominal value securities
	The possibility of issuing commercial papers on a renewable basis
4. Intra-corporate loans	Funds attraction at a lower interest rate than bank lending
	Low cost of lending of some units by other within TNC
	Low risks in lending, especially in front and parallel lending
	Ability to bypass currency restrictions of home countries
	Funds concentration in significant amounts from many units of TNC
	Ability to change the loans terms

of such a system leads to a significant decrease in export earnings, losses of growth prospects, country's competitive position on the world market and, as a result, the budget losses.

Conducted research proposes a set of measures to neutralize the competitive advantages of foreign companies over domestic exporters (especially small and medium businesses) in the sphere of working capital financing (Table 6).

In our opinion, financial support for exporters is the most significant and effective measure to encourage exporters at the national level. Given the experience of developed countries [7; 8; 9] and the current contradictory conditions under which private investors and creditors are not ready to invest in Ukraine, the following steps are proposed to develop state support for exporters in the sphere of financing their working capital and reducing risks:

- partial coverage of investment, production and marketing expenses of exporters;
- co-financing of scientific research works of exporters;
- granting export credits (priority to small and medium business) on a preferential basis, grants, investments for development;
- guarantees of obligations fulfillment by exporters for participation in international tenders;
- guarantees for creditors on export credits granted;

– state insurance of certain types of risks, private export credits, long-term leasing, etc.

Such measures that the established ECA can conduct, will allow to raise the exporters' level of trust to the state, step out of the shadow and increase their business transparency, export volumes and attractiveness of the Ukrainian export products in world markets in the near future.

The possibility of issuing commercial papers is also a promising direction of intensifying efforts to create a system of competitive advantages for domestic exporters in working capital financing. The absence of an effective long-term strategy for the development of the country's stock market is the primary reason for the lack of this opportunity. Among the common problems inherent in the securities market of Ukraine, we can distinguish the following: lack of regulatory and legislative support that meets international or European standards, the current needs of Ukrainian business; low level of coordination and cooperation between financial regulators of the country (lack of databases integration of financial institutions, etc.); lack of interest and confidence in the market by internal investors: citizens and business, which is the result of low real incomes of the population, inefficiently working pension reform, violations of minority shareholders' rights, etc.; low level of attracting foreign investments in the country; low level of diversi-

**System of forming competitive advantages  
of the Ukrainian exporters in current assets financing**

<b>Financing types</b>	<b>Measures to increase the level of competitive advantages of Ukrainian exporters in international markets</b>
State export crediting	Formation of the state program to support the national exporter
	Revitalization of the Ukrainian ECA, primarily for working capital lending
Forfeiting	Establishment of a state guarantees system in coordination with foreign banks as avalists (guarantors) and forfeiters
Factoring	State stimulation (taxation, etc.) of the establishment and operation of factoring companies
Commercial papers	Legislation base establishment on the issue of commercial papers, for a period of less than 270 days without registration in the Securities Commission.
	Legislation base establishment on the rating agencies organization on the basis of universally recognized world ratings
Short-term bank crediting	Reduction of interest rates due to lowering refinancing rate and the level of commercial margin

fication of securities market instruments (mainly government bonds), etc.

Some problems are gradually solved. Thus, laws have been adopted to simplify the issuance and circulation of securities in Ukraine (the Law of Ukraine « On amending certain legislative acts of Ukraine on business simplification and attracting investments by securities issuers», dated 16.11.2017), the draft Law on rating aiming to meet regulation rules of rating agencies in Ukraine to global standards is under consideration, etc. But in general, these changes are of general nature and therefore do not have a direct effect on the issuance by exporting companies and circulation of commercial papers and notes.

Thus, to increase the efficiency of national exporters in international markets, it is necessary to form a system that creates, if not competitive advantages, at least equal competitive opportunities for lending and financing of current assets owned by foreign TNCs. For this purpose, the analysis of factors influencing the formation of competitive advantages in crediting the current assets of foreign companies and TNCs was made, the most important ones were identified and priority measures aimed at supporting national exporters were proposed for implementation.

Further research in this area requires exploring the possibilities of using leasing and franchising as tools for financial support of Ukrainian exporters in modern conditions.

REFERENCES:

1. Berne Union (2017) Berne Union Statistics 2012-2016. URL: <https://www.berneunion.org/DataReports> (accessed: 27.03.2018).
2. Shapran V. (2017) Torgovoe finansirovanie i tochki stimulirovaniya eksporta [Trade Finance and Export Promotion Points]. URL: <https://minfin.com.ua/blogs/vshapran/112719/> (accessed: 27.03.2018).
3. Statbureau (2018) Uroven' inflyatsii: statisticheskiy obzor [Inflation rate: statistical overview]. URL: <https://www.statbureau.org/ru/> (accessed: 27.03.2018).
4. Central banks – summary of current interest rates. 2017. URL: <http://www.global-rates.com/interest-rates/central-banks/central-banks.aspx> (accessed: 27.03.2018).
5. Economic indicators for over 200 countries, 2018. URL: <https://www.theglobaleconomy.com/economies/> (accessed: 27.03.2018).
6. Nacional'na komisija z cinnyh paperiv ta fondovogo rynku (2017) Richnyj zvit za 2016 rik Nacional'noi' komisii' z cinnyh paperiv ta fondovogo rynku [2016 Annual report of the National Commission for Securities and Stock Market]. URL: [http://www.ssmc.gov.ua/user\\_files/content/58/1499943860.pdf](http://www.ssmc.gov.ua/user_files/content/58/1499943860.pdf) (accessed: 27.03.2018).
7. Lukinykh O. A. (2008) Sovershenstvovanie sistem podderzhki eksporta v zarubezhnykh stranakh [Improvement of export support systems in foreign countries]. Russian Foreign Economic Bulletin, no. 11, pp. 63-79.
8. Vasyutchenko I.N. (2010) Gosudarstvennaya podderzhka eksporta: mirovoy opyt [State export support: world experience]. Economic Bulletin of Rostov State University, vol. 8, no. 1 (Part 3), pp. 243-250.
9. Shkolyar N.A. (2007) Instituty i instrumenty gosudarstvennoy podderzhki eksporta: ispanskiy opyt [Institutions and instruments of state export support: Spanish experience]. Issues of economics, no. 4., pp. 146-151.

УДК 339.56

## Конкурентоспроможність України на світовому ринку ІТ-послуг в умовах глобалізації

**Севрук І.М.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Рупчева А.О.**

студентка  
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню конкурентоспроможності України на світовому ринку інформаційних технологій в умовах глобалізації. Проаналізовано сучасний стан зовнішньої торгівлі України ІТ-послугами. Визначено конкурентні переваги України на міжнародному ринку інформаційних технологій. Обґрунтовано шляхи підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку ІТ-послуг.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, інформаційні технології, світовий ринок, ІТ-послуги, індекс конкурентності, коефіцієнт ефективності експорту.

Севрук И.Н., Рупчева А.О. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ИТ-УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена исследованию конкурентоспособности Украины на мировом рынке информационных технологий в условиях глобализации. Проанализировано современное состояние внешней торговли Украины ИТ-услугами. Определены конкурентные преимущества Украины на международном рынке информационных технологий. Обоснованы пути повышения конкурентоспособности Украины на мировом рынке ИТ-услуг.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, информационные технологии, мировой рынок, ИТ-услуги, индекс конкурентности, коэффициент эффективности экспорта.

Sevruk I.M., Rupcheva A.O. COMPETITIVENESS OF UKRAINE IN THE WORLD MARKET OF IT SERVICES IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The article is devoted to the research of Ukraine's competitiveness in the world market of information technologies in the conditions of globalization. The current state of Ukraine's foreign trade in IT services is analyzed. The competitive advantages of Ukraine in the international information technology market are determined. The ways to increase the competitiveness of Ukraine in the world market of IT services are substantiated.

**Keywords:** competitiveness, information technology, world market, IT services, competitiveness index, export efficiency rate.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах розвитку світової економіки та інтенсифікації глобалізаційних процесів вагомим значення набуває питання конкурентоспроможності країн, залучених у світогосподарські процеси. Сталий розвиток економіки будь-якої країни передбачає наявність державної політики забезпечення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності задля підвищення якості життя населення. Світова фінансова криза зробила фундаментальні корективи у функціонування міжнародної економіки, проте світовий досвід довів, що розвинена ринкова і галузева структура, ділова активність підприємців, наявність кваліфікованих фахівців та наукового потенціалу є вирішальними умовами досягнення високого рівня конкурентоспроможності як галузі, так і країни загалом.

У сучасному світі розвиток інформаційних технологій динамічно інтегрується в усі галузі світової економіки, безпосередньо впливаючи на формування стійких конкурентних позицій. Для України ІТ-сфера має особливе значення, оскільки взаємний вплив ІТ-сфери та інших економічних галузей у зовнішньому середовищі відбувається у транснаціональному масштабі. Отже, проблема посилення національних позицій конкурентоспроможності на світовому ринку ІТ-послуг є надзвичайно важливою [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти досліджуваної теми знайшли своє відображення у працях таких науковців, як: Р.О. Винничук [1], Н.А. Казакова [2], Т.М. Мельник [3], В.М. Новіков [4], С.В. Поперешняк [5], І.В. Проценко [6], Т.В. Склярчук [1], А.В. Ста-

вицька [7] та ін. Більшість дослідників акцентує увагу на важливості ІТ-сфери для економіки України в контексті світових інтеграційних процесів, а також досліджує загальні тенденції розвитку світового ринку інформаційних технологій. Однак питання посилення конкурентоспроможності ІТ-сфери України на міжнародній арені потребує детальнішого вивчення.

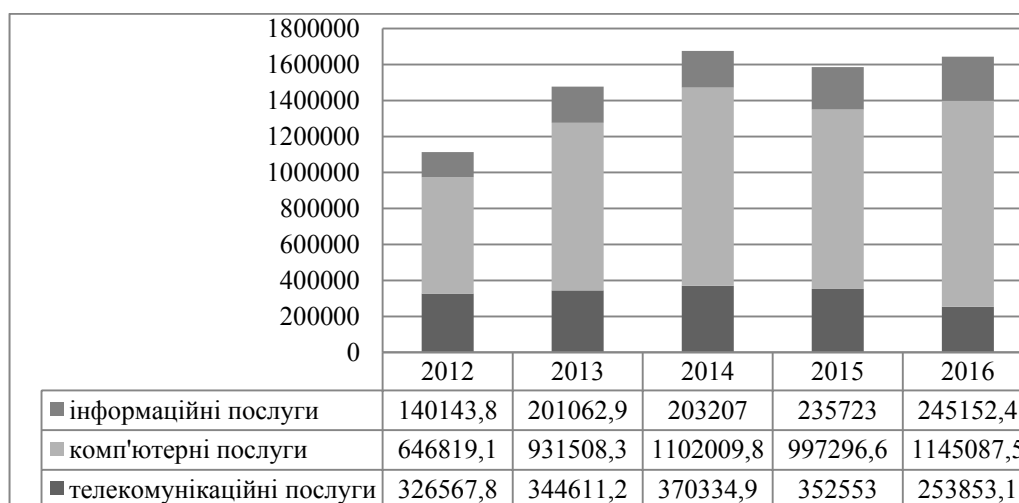
**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз конкурентоспроможності України на світовому ринку ІТ-послуг у сучасних умовах, визначення конкурентних переваг та окреслення перспектив щодо посилення вітчизняних позицій у глобальному інформаційному просторі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з IDC, ринок ІТ включає сукупність сегментів ІТ-обладнання, програмного забезпечення і ІТ-послуг. До сегменту ІТ-обладнання належать: комп'ютерні системи, у тому числі сервери, персональні комп'ютери та планшети; периферійні пристрої, у тому числі друківані пристрої й комп'ютерні монітори; системи зберігання даних, у тому числі дисківі і стрічкові системи зберігання; телекомунікаційне обладнання, у тому числі обладнання підприємств, обладнання постачальників телекомунікаційних послуг, смартфони і мобільні телефони. Сегмент програмного забезпечення включає комерційне програмне забезпечення, у тому числі системне інфраструктурне, засоби розроблення додатків, а також самі додатки. До сегменту ІТ-послуг належать послуги з планування, впровадження, операційного управління, підтримки та навчання [8].

За даними Державної служби статистики України [9], частка експорту ІТ-послуг у сукупності всіх видів послуг в Україні продовжує зростати з кожним роком – від 7,9% у 2012 р. до 16,7% у 2016 р. Найбільших обсягів вітчизняний експорт досягав у 2014 р. – \$1,7 млрд. (приріст – 13,4%). Найбільшу частку експорту стабільно становлять саме комп'ютерні послуги. Станом на 2015–2016 рр. спостерігається скорочення експорту ІТ-послуг порівняно з 2014 р. (рис. 1). Головними причинами падіння експорту є зменшення попиту на українську продукцію через внутрішньоекономічну кризу, зростання собівартості української продукції тощо.

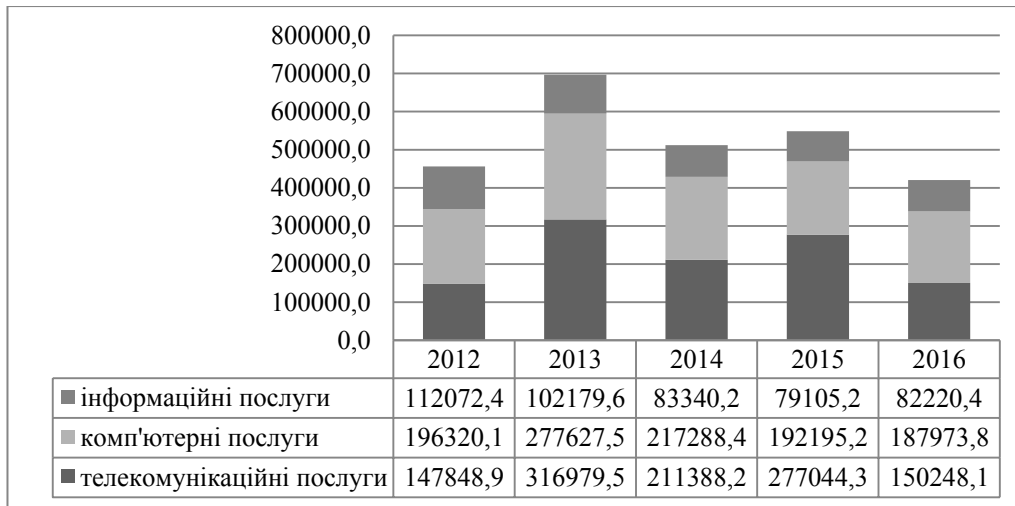
Динаміка імпорту ІТ-послуг демонструє неоднорідну тенденцію з підвищенням у 2013 р. (\$696,7 млн.) та в 2015 р. (\$548,3 млн.) і зниженням у 2012 р. (\$456,2 млн.) та в 2016 р. (\$420,4 млн.) [9]. У структурі імпорту перевагу мають комп'ютерні та телекомунікаційні послуги (рис. 2). Ключовою причиною скорочення потоків імпорту в Україні є девальвація національної валюти, що призвела до зростання цін на імпортовані товари. Частка імпорту ІТ-послуг в Україні є меншою, ніж експорту, і станом на 2016 р. становила 7,9% від сукупної вартості імпорту послуг.

Аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі України ІТ-послугами показав, що провідними імпортерами вітчизняних ІТ-послуг є РФ, Велика Британія та Швейцарія, тоді як Україна закуповує ІТ-послуги переважно у США, РФ та Швейцарії [10]. Для детальнішого дослідження ступеня збалансованості зовнішньої торгівлі ІТ-послугами розраховано коефіцієнт покриття імпорту експортом



**Рис. 1. Динаміка обсягів експорту ІТ-послуг в Україні за 2012–2016 рр., тис. дол. США**

*Джерело: побудовано за даними [9]*



**Рис. 2. Динаміка обсягів імпорту ІТ-послуг в Україні за 2012–2016 рр., тис. дол. США**

*Джерело: побудовано за даними [9]*

(рис. 3). Оскільки його значення за досліджуваний період становить більше 100%, то імпорт повністю забезпечується експортом (зауважимо, що це можливо лише за позитивного сальдо торговельного балансу).

Результати розрахунків та характер динаміки індексів конкурентності свідчать про посилення позицій України в міжнародній торгівлі ІТ-послугами. Це пов'язано передусім із тим, що відбувається торгівля високотехнологічними послугами, про що свідчать стабільно високі рівні збалансованості експортно-імпортних потоків. Попри високий рівень збалансованості зовнішньої торгівлі ІТ-послугами (у 2012 р. індекс покриття імпорту експортом становив 244,1%) Україна втрачає свої позиції на ринку телекомунікаційних (індекс конкурентності – 91,6%) та інформаційних (індекс конкурентності – 58,2%) послуг. Індекс конкурентності телекомунікаційних послуг зменшився з 91,6% у 2012 р. до 49,2% у 2013 р., що, відповідно, викликало зниження загального рівня конкурентності ІТ-послуг у сфері телекомунікацій і в 2015 р. Найкращі показники індексу конкурентності (як і експорту ІТ-послуг) демонструє 2014 р. із загальним індексом конкурентності 154,4%.

Відносні переваги України в міжнародній торгівлі ІТ-послугами можна простежити за даними табл. 1.

Дослідження стану конкурентоспроможності України на світовому ринку ІТ-послуг потребує також розрахунку та аналізу коефіцієнта ефективності експорту країни, який відображає відносну величину виручки на

душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100% [6, с. 23]. Взявши для порівняння США, РФ та Швейцарію як провідні країни – імпортери вітчизняних ІТ-послуг, цей показник демонструє в Україні низький рівень ефективності експорту ІТ-послуг і становить 0,069%, тоді як ефективність експорту ІТ-послуг у США - 38,984%, Швейцарії - 21,192%, РФ - 0,713% (табл. 2).

Проаналізуємо результати розрахунку коефіцієнта компаративної (виявленої відносної) переваги країни за товарною групою. Саме цей показник відображає, чи має країна відносну перевагу в експорті окремої товарної групи, чи даною перевагою користуються її партнери [3, с. 16]. Серед усіх видів послуг, що присутні в структурі експорту України, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги займають п'яте місце серед коефіцієнтів компаративної переваги ( $K=0,747$ ) після послуг із переробки матеріальних ресурсів ( $K=4,742$ ), роялті та інших послуг, пов'язаних із використанням інтелектуальної власності ( $K=3,893$ ), послуг із будівництва ( $K=1,229$ ) та транспортних послуг ( $K=1,062$ ).

За оцінками експертів [1, с. 6], українські ІТ-фахівці мають на міжнародному ринку вагомі конкурентні переваги, зокрема:

- ціновий фактор (вартість послуг програмістів в Україні є співмірною з такою в Індії й у сім разів менша за послуги американських спеціалістів, при цьому розцінки програмістів зі Східної Європи наближаються до середньоєвропейського рівня);

- широкий спектр та високий рівень технологічних компетенцій, що дає змогу гнучко реалізовувати ІТ-проекти підвищеної складності (на порядок вищі, ніж китайські або індійські);
- власні дослідження і розробки, а також матеріально-технічна база для реалізації складних наукоємних проектів, гнучкість

у використанні, розподілі та взаємозаміні ресурсів;

- культурна та географічна близькість до Європи.

За даними компанії "GlobalLogic Україна" [11], основними загрозами для ІТ-індустрії виступають такі фактори:

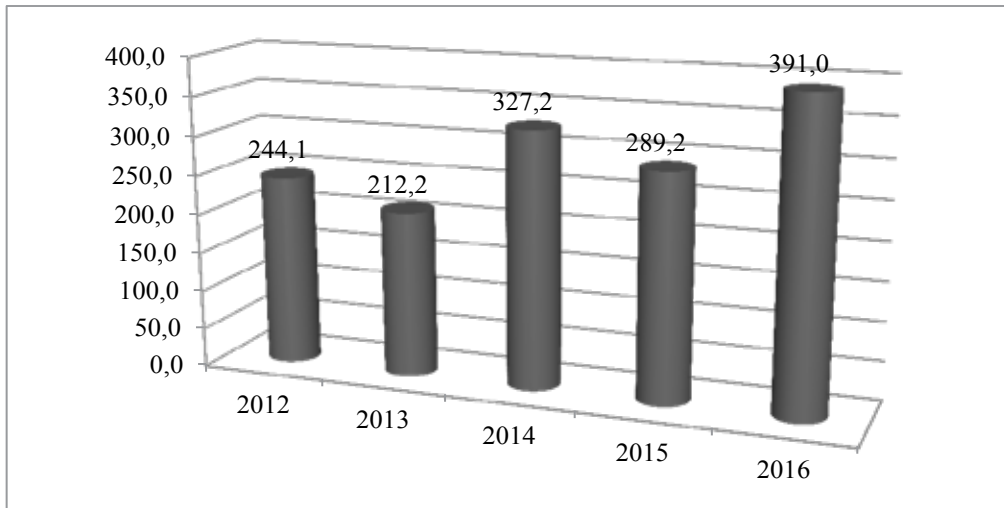


Рис. 3. Коефіцієнт покриття імпорту експортом ІТ-послуг за 2012–2016 рр.

Джерело: побудовано за даними [9]

Таблиця 1

Індекс конкурентності зовнішньої торгівлі України ІТ-послугами, %

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, у тому числі:	108,6	86,9	154,4	88,4	135,2
телекомунікаційні послуги	91,6	49,2	161,1	72,6	132,8
комп'ютерні послуги	152,9	101,8	151,2	102,3	117,4
інформаційні послуги	58,2	157,4	123,9	122,2	100,1

Джерело: розраховано на основі [9]

Таблиця 2

Коефіцієнти ефективності експорту ІТ-послуг (станом на 01.01.2017)

Країна	Експорт ІТ-послуг, млн. дол. США	Світовий експорт ІТ-послуг, млн. дол. США	Чисельність населення, млн. осіб	Населення світу, млн. осіб	ВВП країни, млн. дол. США	ВВП світу, млн. дол. США	Коефіцієнт ефективності експорту ІТ-послуг країни, %
Україна	1644,09	481635,58	42,76	7 466,96	88940	76 349 410	0,069
США	37262,00		325,95		16 793 967		38,984
РФ	3936,58		143,96		1 283 542		0,713
Швейцарія	13202,41		8,44		667 109		21,192

Джерело: розраховано на основі [9; 10]



– незахищеність прав інтелектуальної власності (відповідно до Звіту про глобальну конкурентоспроможність за 2015–2016 рр., Україна займає 130-е місце за рівнем захисту інтелектуальної власності зі 140 країн [12];

– нестабільні умови ведення бізнесу;

– недосконалість регуляторної та фіскальної політики;

– низькі темпи розвитку технічної освіти. За період 2000–2015 рр. індекс ВВП професійної освіти демонстрував негативну динаміку, індекс зниження кількості закладів ПТНЗ за цей термін дорівнював 0,82, випускників – 0,62 [4, с. 129]. До того ж програма навчальних закладів зовсім не пристосована до вимог сучасного бізнесу, і, маючи досить сильні знання в академічних дисциплінах, випускники не мають досвіду у веденні реальних проєктів [5, с. 128];

– зниження конкурентоздатності України через збільшення податкового навантаження. Відповідно до опублікованого дослідження Всесвітнього економічного форуму, Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр. посіла 79-е місце зі 140 країн світу, втративши за рік три позиції, отримавши 121-е місце за впливом оподаткування на стимул до роботи [12];

– міграція висококваліфікованих спеціалістів за кордон та перенесення бізнесу з України до інших країн. Відсутність середовища для розгортання виробництва програмного забезпечення в Україні, низька заробітна платня програмістів та розробників програмного забезпечення, а також до останнього часу високий попит на послуги спеціалістів у галузі інформаційних технологій за кордоном призвели до міграції кращих спеціалістів за кордон. Як наслідок, українська індустрія інформаційних технологій щороку втрачає від 2,7 до 5 тис. спеціалістів у цій сфері, у тому числі й спеціалістів із програмного забезпечення [5, с. 129].

Першочерговим завданням у контексті національної стратегії розвитку сфери ІТ в Україні повинно стати підвищення конкурентоспроможності даної галузі, що може бути досягнуто такими кроками:

1) збільшення підготовки ІТ-фахівців необхідно перш за все в тих регіонах, де планується швидке і значне зростання нових робочих місць в ІТ-галузі (Київ, Харків, Львів, Дніпро та Одеса, тобто в де-факто сформованих ІТ-кластерах). Здійснювати розвиток системи прискореного перенавчання на основі раніше отриманої вищої освіти для отримання нової кваліфікації в ІТ [2, с. 47];

2) більш вагома підтримка ринку ІТ із боку держави, зокрема уряду, за рахунок уведення соціальних та податкових пільг українським ІТ-компаніям та користувачам ІТ-послуг;

3) розширення пропозиції ІТ-продуктів та послуг для підприємств України та зменшення їхньої вартості [7, с. 41];

4) формування національної стратегії, міжнародної і внутрішньої політики, сприятливої законодавчої, суспільної, економічної атмосфери у сфері використання інформаційних технологій;

5) забезпечення потенційної можливості технологічного доступу населення до інформаційних, комп'ютерних технологій за рахунок об'єднання зусиль державного та приватного секторів економіки щодо розвитку інформаційної інфраструктури;

6) сприяння збільшенню і розповсюдженню кількості послуг населенню і бізнесу, наданих за допомогою інформаційних комп'ютерних технологій;

7) концентрація зусиль держави і суспільства для створення загальнодоступних електронних ресурсів на підставі врахування національних, політичних, економічних, мовних, культурних та релігійних аспектів розвитку України.

**Висновки з цього дослідження.** Аналіз стану та тенденцій розвитку ІТ-сфери в Україні дав змогу встановити, що позитивне торговельне сальдо ІТ-послуг демонструє повне забезпечення імпорту експортом, який продовжує впевнено зростати. Зовнішня торгівля на ринку інформаційних технологій є збалансованою, а динаміка індексів конкурентності свідчить про посилення Україною власних позицій у міжнародній торгівлі ІТ-послугами.

Провідними партнерами України у зовнішній торгівлі ІТ-послугами залишаються РФ, Велика Британія, Швейцарія та США. Обґрунтування компаративних переваг України на світовому ринку ІТ-послуг дає підстави стверджувати про неоднозначність позицій нашої держави в міжнародних рейтингах, хоча за ефективністю експорт інформаційних технологій в Україні займає п'яту позицію серед інших видів послуг. Конкурентними перевагами України на світовому ринку ІТ-послуг є ціновий фактор, високий рівень технологічних компетенцій, проведення власних досліджень і розробок, а також культурна та географічна близькість до Європи. Апелюючи до зазначеного, Україна має значний потенціал до підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку інформаційних технологій, оскільки сфера ІТ є новим напрямом економічного розвитку і має неабиякі перспективи до зростання.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Винничук Р.О., Склярук Т.В. Особливості розвитку ІТ-ринку в Україні: стан та тенденції. Інститутський репозиторій Національного університету «Львівська політехніка». URL: <http://ena.lp.edu.ua> (дата звернення: 01.11.2017).
2. Ставка України на розвиток ІТ-індустрії / Н.А. Казакова, О.А. Марушева, Є.Е. Широкоград. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. 2017. Вип. 6. С. 43–49.
3. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. Міжнародна економічна політика. 2008. № 10. 31 с. URL: <http://iepjournals.com/> (дата звернення: 01.11.2017).
4. Новіков В.М. Розвиток професійно-технічної освіти в умовах децентралізації системи управління в Україні. Демографія та соціальна економіка. 2017. № 2(30). С. 126–137.
5. Поперешняк С.В. Проблеми підготовки ІТ-спеціалістів. Система обробки інформації. 2010. Вип. 7(28). С. 127–130.
6. Проценко І.В. Базові детермінанти розвитку міжнародного ринку послуг у сучасній економіці. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2014. Вип. 8(4). С. 20–26.
7. Ставицька А.В. Потенціал ринку інформаційних технологій України: реалії та перспективи. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 12(1). С. 39–43.
8. Офіційний сайт IDC Ukraine. URL: <http://idcukraine.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.12.2017).
10. Trade statistics for international business development. URL: <http://www.trademap.org> (дата звернення: 15.12.2017).
11. Офіційний сайт GlobalLogic Україна. URL: <https://www.globallogic.com> (дата звернення: 01.11.2017).
12. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 / Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua> (дата звернення: 01.11.2017).

## REFERENCES:

1. Vynnychuk R. O., Skliaruk T. V. (2015) Osoblyvosti rozvytku IT-rynku v Ukraini: stan ta tendentsii [Specifics of Ukraine IT-market: character and therends]. Instytutskiy repozytorii Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika" (electronic journal), pp. 3–8. Available at: <http://ena.lp.edu.ua> (accessed 1 November 2017).
2. Kazakova N. A., Marusheva O. A., Shyrokorad Ye. E. (2017) Stavka Ukrainy na rozvytok IT-industrii [The Ukrainian bet on IT-industry development]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina (electronic journal), vol. 6, pp. 43–49. Available at: <http://periodicals.karazin.ua>
3. Melnyk T. N. (2008) Eksportnyi potentsial Ukrainy: metodolohiia otsinky ta analiz [Export potential of Ukraine: methodology for evaluation and analysis]. Mizhnarodna ekonomichna polityka (electronic journal), vol. 10, 31 p. Available at: <http://iepjournals.com> (accessed 1 November 2017).
4. Novikov V. M. (2017) Rozvytok profesiino-tekhnichnoi osvity v umovakh detsentralizatsii systemy upravlinnia v Ukraini [The development of vocational education in terms of decentralization of management system of Ukraine. Demohrafiia ta sotsialna ekonomika (electronic journal), vol. 2, no. 30, pp. 126–137.
5. Popereshniak S. V. (2010) Problemy pidhotovky IT-spetsalistiv [Problems of training IT specialists]. Systema obrobky informatsii (electronic journal), vol. 7, no. 28, pp. 127–130.
6. Protsenko I. V. (2014) Bazovi determinanty rozvytku mizhnarodnoho rynku posluh u suchasni ekonomitsi [The basic determinants of the development of the international market of services in modern economy]. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriia "Ekonomika" (electronic journal), vol. 8, no. 4, pp. 20–26.
7. Stavytska A. V. (2016) Potentsial rynku informatsiinykh tekhnolohii Ukrainy: realii ta perspektyvy [Potential of Ukrainian IT market: realitiea and prospects]. Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny. Prychornomorski ekonomichni studii (electronic journal), vol. 12, no. 1, pp. 39–43.
8. IDC Ukraine [Electronic resource]. Available at: <http://idcukraine.com/> (accessed 15 December 2017).
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State statistics service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 15 December 2017).
10. Trade statistics for international business development [Electronic resource]. Available at: <http://www.trademap.org> (accessed 15 December 2017).
11. GlobalLogic Ukraine [Electronic resource]. Available at: <https://www.globallogic.com> (accessed 1 November 2017).
12. Pozytyiia Ukrainy v reitynhu krain svitu za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2015-2016 [The position of Ukraine in the world ranking according to the index of global competitiveness 2015–2016]. Ekonomichniy dyskusiinyi klub (electronic journal). Available at: <http://edclub.com.ua> (accessed 1 November 2017).

УДК 339.944

## Економічна глобалізація та формування міжнародних виробничих мереж

**Федун І.Л.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Генералов О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено економічній глобалізації, що розглядається передусім як процес формування і розвитку міжнародних виробничих мереж. Показано її відмінності від колишньої інтернаціоналізації виробництва, наведено особливості формування у ході глобалізації товарних ланцюгів і виробничих мереж.

**Ключові слова:** глобалізація, транснаціоналізація, транснаціональні корпорації, інтернаціоналізація, міжнародні виробничі мережі.

Федун И.Л., Генералов А.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СЕТЕЙ

Статья посвящена экономической глобализации, которая рассматривается прежде всего как процесс формирования и развития международных производственных сетей. Показаны ее отличия от прежней интернационализации производства, приведены особенности, которые формируются в ходе глобализации товарных цепей и производственных сетей.

**Ключевые слова:** глобализация, транснационализация, транснациональные корпорации, интернационализация, международные производственные сети.

Fedun I.L., Generalov O.V. ECONOMIC GLOBALIZATION AND THE FORMATION OF INTERNATIONAL PRODUCTION NETWORKS

The article is devoted to economic globalization that is considered first of all as the process of formation and development of international production networks. The article shows the differences from the previous production internalization. The specific features of commodity chains and production networks forming in the process of globalization are provided.

**Keywords:** globalization, transnationalization, transnational corporations, internationalization, international production networks.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Головною особливістю глобальної економіки є те, що жодна країна не може існувати і забезпечувати ефективно функціонування поза її рамок у силу наявності взаємної залежності між світовими економіками. Глобалізація суспільства включає у себе важливий процес транснаціоналізації, яка чинить вплив на розвиток національних економік, взаємопов'язуючи в єдину глобальну структуру ринку праці, капіталу, технологій, товарів та послуг. У зв'язку із цим наявні теорії транснаціоналізації розглядають як діяльність їх основного агента – ТНК та їх вплив на глобалізаційні процеси. Транснаціональні компанії (ТНК) нині функціонують у вигляді інтернаціональних комерційних структур з ефективним використанням факторів вироб-

ництва. Панівне становище ТНК у глобальній економіці актуалізує подальші наукові пошуки у цій сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним та практичним основам досліджень феномену глобалізації та формуванню міжнародних виробничих мереж присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, серед яких: Т.С. Медведкін, А.В. Костильова, Л.В. Бичкова, В.В. Дятлова, І.Ю. Стукан, Ю.В. Федорова, Д. Бхагваті, Е. Гіденс, М. Кастельс, Д. Сорос, Д. Хелд [1–19]. Віддаючи належне працям вітчизняних і зарубіжних дослідників, зауважимо, що характер та масштаби розвитку ТНК у глобальній економіці ХХІ ст. зумовлюють необхідність подальших наукових пошуків феномену транснаціоналізації.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є систематизація досліджень еволюції процесів глобалізації та визначення зрушень і провідних тенденцій, що відбуваються у процесі функціонування ТНК як основних учасників розвитку світового господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Глобалізація є загальносвітовою тенденцією формування єдиного глобального суспільства на основі посилення взаємопов'язаності та взаємозалежності національних економік.

Незважаючи на те що поняття глобалізації виникло нещодавно, саму її суть почали розглядати досить давно. На основі дослідження поняття глобалізації в аспекті наявних економічних теорій зроблено висновки, представлені в табл. 1 [1, с. 6–7].

Поняття «глобалізація» відносно молоде. Його введення в академічний обіг зазвичай пов'язують з ім'ям англійського соціолога Роланда Робертсона. У 1985 р. він визначив глобалізацію як сукупність об'єктивно фіксованих змін, що мають своєю основною метою об'єднання світу в єдине ціле [2]. У 1992 р. Р. Робертсон виклав основи своєї концепції в окремій книзі, в якій глобалізація розглядалася як «стиснення світу й інтенсифікація усвідомлення світу як цілого» [3, с. 8], акцентуючи увагу, таким чином, на розгляді глобалізації як процесу становлення єдиного світового порядку.

Єдиного загальноновизнаного наукового визначення глобалізації поки так і не склалося. Проте за всіх наявних відмінностей у підходах є більш-менш загальне розуміння того, що глобалізація – це розширення, поглиблення і прискорення загальносвітових зв'язків [4]. Глобалізація не зводиться до одного процесу, а являє собою складне поєднання цілої низки процесів [5, с. 450]. Найчастіше розрізняють три основні форми глобалізації: економічну, політичну і культурну.

При цьому важливою вважається економічна глобалізація. На думку американського економіста Джагдиша Бхагваті, вона означає «інтеграцію національних господарств у загальносвітову систему за допомогою зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій, що здійснюються транснаціональними корпораціями, потоків короткострокового капіталу, переміщення трудових ресурсів і населення взагалі, а також міжнародного обміну технологіями» [6, с. 5–6]. Джордж Сорос звертає увагу передусім на «глобалізацію фінансових ринків і зростання домінуючого впливу на національні економіки глобальних фінансових ринків і транснаціональних корпорацій» [7]. А ось Тімоті Ст'юрджен вважає, що економічна глобалізація – це передусім зростаюче значення міжфірмових виробничих мереж [8].

Більш повну наукову обґрунтованість і змістовність концепція глобалізації здобуває в працях тих учених, які пов'язують реальні глобалізаційні процеси з інформаційним етапом сучасної науково-технічної революції та її впливом на розвиток світової економіки, фінансів, телекомунікаційних і транспортних систем.

Глобалізація економіки, розширення зовнішньоекономічних зв'язків виявляється у підвищенні ролі і збільшенні масштабів діяльності транснаціональних кооперацій (ТНК). Вони дедалі більшою мірою стають визначальним фактором для вирішення долі тієї чи іншої країни в міжнародній системі економічних зв'язків. Активна виробнича, інвестиційна, торговельна діяльність ТНК дає їм змогу виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва та розподілу продукції [9].

Багато вчених вважають, що глобалізація суспільства включає у себе не менш важливий процес транснаціоналізації. У зв'язку із цим наявні теорії транснаціоналізації розглядають як діяльність їх основного агента – ТНК, так і їхній вплив на глобалізаційні процеси.

Таблиця 1

Глобалізація у поглядах різних економічних теорій

Представники	Відношення до глобалізації
Меркантилісти	Втручання держави в господарську діяльність країни у вигляді протекціонізму є необхідним.
Прихильники кейнсіанської теорії	Інвестиції – основне джерело економічного зростання, а їх залученню сприяє активне співробітництво країн.
Інституціоналісти	Основа міжнародного співробітництва – неекономічний обмін.
Конс'юмеристи	Основа розвитку – поширення ідей та концепцій Заходу.
Прихильники теорії світових систем	Економіка виходить за межі однієї держави. Глобалізація має економічний аспект.

Транснаціоналізація – процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК, які є головним суб'єктом цього процесу [1, с. 9]. Згідно з даними Конференції ООН із торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), у світі в 2007 р. налічувалося приблизно 79 тис. материнських ТНК, які мали 790 тис. іноземних філій. У філіях ТНК працює 82 млн. осіб, а обсяг експорту їх товарів і послуг перевищує 5,7 трлн. дол. На закордонні філії ТНК нині припадає 11% світового ВВП і одна третина світового експорту [10]. З урахуванням же, наприклад, міжнародних субпідрядів, ліцензування, підрядного промислового виробництва частка ТНК у цих глобальних агрегованих показниках буде ще вагоміша.

У світі ТНК домінують фірми «тріади»: ЄС, Японії і США (87 зі 100 найбільших ТНК світу в 2006 р). При цьому 72 компанії зі 100 провідних мають штаб-квартири у п'яти країнах (Великобританії, Німеччини, США, Франції та Японії). Очолюють список 100 найбільших нефінансових ТНК світу «Дженерал електрик» (США), «Брітіш петролеум» (Великобританія) і «Тойота мотор» (Японія). Серед галузей, в яких діють провідні ТНК, на першому місці знаходиться автомобільна промисловість. Далі йдуть нафтова промисловість і телекомунікації [10].

На рис. 1 можна побачити основні країни, де розташовані найбільші ТНК. Географія списків у 2016 р. охоплює 63 країни, хоча рік тому вони були представниками лише 61 країни. У рейтингу найбільше компаній зі США – 587, Японії – 219 та Китаю – 200, Великої Британії – 92, Бразилії – 19, Австралії – 35, Росії – 25.

За своїми масштабами провідні ТНК перевершують багато країн світу. Так, серед

100 найбільш великих економічних одиниць світу в 2000 р. тільки 49 становили держави, а 51 – транснаціональні корпорації. Виручка, наприклад, компанії «РоялДатчШелл» (Великобританія – Нідерланди) більше, ніж ВВП Венесуели; виручка торгової компанії «Вол-Март» (США) більше, ніж ВВП Індонезії; а виручка «Дженерал моторс» (США) приблизно того ж розміру, що й ВВП Ірландії, Нової Зеландії та Угорщини разом узятих [11]. При цьому ТНК діють не самі по собі, а є необхідним компонентом транснаціональних мереж виробництва і розподілу, який водночас не може працювати без решти мережі [12]. У ці мережі часто в ролі субпідрядників ТНК інтегруються також малі та середні підприємства. Національні кордони більше не формують «герметичних» контейнерів для виробничих процесів. Навпаки, відбувається фрагментація виробничих процесів та їх географічна релокація у глобальному масштабі [13, с. 2].

Сучасна економічна глобалізація відрізняється від колишньої інтернаціоналізації виробництва. Тімоті Стьорджен ілюструє різницю між ними прикладами з практики автомобільної промисловості [8, с. 5]. У цій галузі фірми інтернаціоналізувалися, створюючи нові закордонні виробничі потужності, які були операційно відокремлені від «домашніх» виробництв. Хороший приклад такого роду – інвестиції американської компанії «Дженерал моторс» в Європі, що призвели до створення фірм «Опель» і «Воксхолл». Вони випускали моделі, які на рівні деталей, платформ або моделей майже не мали нічого спільного з автомобілями, що випускалися «Дженерал моторс» у США.

Фірми глобалізуються, коли вони намагаються інтегрувати в глобальному масштабі

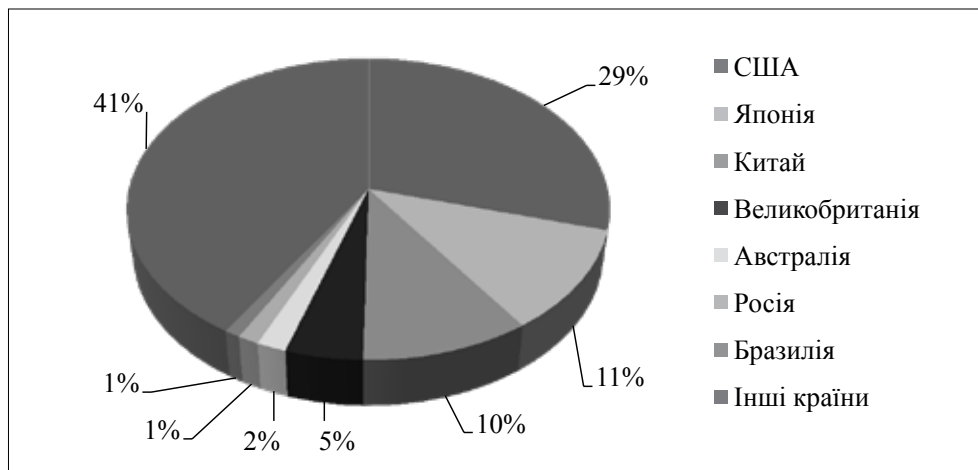


Рис. 1. Світовий розподіл найбільших ТНК у 2016 р. [2, с. 451]

ключові функції, такі як поставки компонентів, розроблення автомобілів, упровадження нових моделей (хорошим прикладом у цьому плані є інвестиції американських автовиробників так званої «Великої трійки» в Мексику). Глобалізація може полягати не в створенні нових зарубіжних виробництв, а в інтеграції вже організованих у рамках інтернаціоналізації закордонних господарських одиниць з «домашньою» діяльністю. Але найчастіше компанії і створюють нові закордонні виробництва, і намагаються будувати глобально інтегровані організації. Тобто глобалізація означає як розосередження виробництва, так і централізацію і координацію корпоративного контролю, розроблення нових продуктів і поставок компонентів.

Схожим чином розрізняє інтернаціоналізацію і глобалізацію виробництва англійський дослідник Пітер Дікен [13, с. 5]:

– процеси інтернаціоналізації – просте розширення економічної діяльності через національні кордони. Це, головним чином, кількісний процес;

– процеси глобалізації – якісні процеси, які включають у себе не тільки поширення економічної діяльності через національні кордони, а й (що більш важливо) функціональну інтеграцію міжнародно розосереджених видів діяльності.

У процесі економічної глобалізації формуються два типи міжнародних економічних мереж, що складаються, на думку Гері Джереффі [14, с. 1], із глобальних товарних ланцюгів (або ланцюгів створення (додавання) вартості) двох різних типів: товарних ланцюгів, регульованих виробником (*producerdriven commodity chains*); товарних ланцюгів, регульованих покупцем (*buyer-driven commodity chains*).

Перший тип ланцюгів характерний для капіталомістких і технологічно інтенсивних галузей промисловості, таких як автомобільна, авіаційна, комп'ютерна, напівпровідникова і важке машинобудування. У цих ланцюгах великі, зазвичай транснаціональні, виробники грають головну роль у координації виробничих мереж. Другий тип ланцюгів більш типовий для тих галузей промисловості, в яких провідну роль відіграють роздрібні торговці, фірми, що займаються просуванням і реалізацією товару, і виробники «брендової» продукції. Вони визначають специфікацію виробів і замовляють їх виробництво у виробників, передусім у країнах, що розвиваються, створюючи там децентралізовані виробничі мережі. Цей тип ланцюгів характерний для

таких галузей, як виробництво одягу, взуття, іграшок, посуду, побутової електроніки і різних виробів ручної роботи.

Два або кілька товарних ланцюга, які замикаються щонайменше на одного загального актора, утворюють виробничу мережу. Інтенсифікація інтеграційних процесів у світовому виробництві зумовлює необхідність інтеграції промислових підприємств нашої країни в глобальні ланцюги створення вартості (ГЛСВ). Виробнича кооперація національних підприємств з іноземними дасть змогу трансформувати їх у нові структури – міжнародні виробничі мережі (МВМ), які можуть включати один або декілька пов'язаних між собою ГЛСВ. На такі структури, за прогнозами різних світових організацій, до 2020 р. припадатиме більше 60% світового виробництва промислової продукції [15, с. 50].

Отже, проблеми, переваги та недоліки глобалізації почали розглядати доволі давно.

Незважаючи на те що результати глобалізації економіки поляризовані щодо груп розвинених і країн, що розвиваються, число її прихильників набагато більше, ніж противників. Систематизація переваг та недоліків глобалізації свідчить про переважній кількості перших. Однак їх значимість для кожної країни може бути різною [16, с. 19–21].

До позитивних наслідків глобалізації можна віднести:

- поглиблення спеціалізації;
- здатність зекономити на масштабах виробництва, що призводить до скорочення витрат і, відповідно, до зниження цін на продукцію;
- посилення конкуренції, яка сприяє розвитку нових технологій;
- мобілізацію більшого обсягу фінансового капіталу з меншими затратами;

Негативними наслідками глобалізації є:

- розподіл переваг від процесів глобалізації відбувається нерівномірно між окремими країнами та галузями їх економік;
- можливість втрати національної ідентичності окремих країн, яка була сформована історично;
- перехід приватних, державних проблем на новий, глобальний, рівень, у зв'язку з чим виникає необхідність урахування світових господарських інтересів для вирішення національних проблем.

Активно критикують глобалізацію провідні економісти, теоретики і практики. Зокрема, Дж. Стігліц указує на те, що глобалізація вигідна для тих країн, які «взяли свою долю

у власні руки й усвідомили роль, яку держава може зіграти у розвитку, замість того щоб покладатися на саморегулюючий ринок», і який руйнівний вплив вона може чинити на країни, які розвиваються, особливо на найбільш з них [17].

Розглянувши позитивні і негативні наслідки глобалізації, варто зазначити, що якщо зупинити процеси глобалізації, то керувати ними в інтересах розвитку національної економіки необхідно [18, с. 24]. Кожна країна повинна створювати таку систему міжнародних зв'язків, яка допоможе їй інтенсивно розвиватися, а не ставати сировинним придатком та джерелом дешевої робочої сили.

Ціннісна амбівалентність українського народу проявляється у тому, що, з одного боку, спостерігається прагнення до інтеграції України в глобальні та європейські економічні структури, а з іншого – прагнення зберегти при цьому мотиви матеріальних традицій, характерних для пострадянського простору [19, с. 109].

Щодо позитивних тенденцій глобалізації в Україні, то 15 березня 2017 р. міністр економічного розвитку і торгівлі України Степан Кубів підписав угоду з Організацією економічного співробітництва та розвитку [20]. Це свідчить про запровадження Україною міжнародних стандартів здійснення інвестиційної діяльності та сприяє розвитку української економіки шляхом залучення прямих іноземних інвестицій. Також реалізація принципів та стандартів соціальної відповідальності бізнесу, згідно з керівними принципами Організації економічного співробітництва та розвитку, сприятиме веденню відповідального бізнесу в Україні.

Проте для українських підприємців існують і негативні сторони глобалізації. Так, компанії, які виготовляють продукцію за національними стандартами, часто не витримують конкуренції з іноземними компаніями, які приходять на український ринок із продукцією, виготовленою за міжнародними стандартами,

навіть якщо суттєвої різниці у якості товарів не спостерігається. Так, наприклад, КП «Київпастранс» 17 серпня 2017 р. опублікувало тендер на встановлення автоматизованої системи оплати проїзду у міському пасажирському транспорті на 460 млн. грн. [21]. При цьому однією з умов участі в конкурсі була наявність в учасника сертифіката міжнародного зразка про наявність системи контролю якості ISO 9001. Водночас в Україні діє стандарт ДСТУ ISO 9001:2015, який визначає порядок сертифікації у вітчизняній системі контролю якості. В Україні є велика кількість компаній, що займаються реалізацією аналогічних проектів лише на внутрішньому ринку і не потребують сертифікації в міжнародній системі контролю якості. Таким чином, глобалізація, розвиток міжнародних стандартів та доступ іноземних компаній до українського ринку призупиняють розвиток в Україні підприємств тих галузей, що давно існують на міжнародному ринку, проте в країні лише починають набирати обертів.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, глобалізація економіки – це складне та багатаспектне поняття. Розуміння самого процесу глобалізації дійшло до нас із давніх часів, і нині вона стала найважливішою реальною характеристикою світової економіки. цей процес має як переваги, так і недоліки, яких, на жаль не завжди можливо уникнути, тому кожна країна повинна підбирати певні методи та механізми її регулювання. Для України досвід інших країн є корисним із погляду можливостей його застосування у процесі подальшого вдосконалення національної економічної системи, пристосування їх до глобальних умов функціонування, що й зумовлює необхідність подальших досліджень.

Статтю підготовлено в межах виконання науково-дослідної роботи «Глобальні імперативи розвитку міжнародних виробничих мереж» (номер держ. реєстрації 0117U000508).

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Медведкін Т.С., Кінчевська Ю.Ю. Процес транснаціоналізації та глобальних трансформацій в аспекті провідних економічних теорій. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 3–9.
2. The Relativization of Societies: Modern Religion and Globalization / T. Robbins, W. Shepherd, J. McBride (Eds.). Cults, Culture, and the Law. Chicago, 1985.
3. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture. London, 1992.
4. Хелд Д. Глобальные трансформации: политика, экономика и культура; пер. с англ. М.: Праксис, 2004.
5. Костылева А.В., Бычкова Л.В. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике. Молодой ученый. 2017. № 2. С. 450–453.



6. Бхавати Д. В защиту глобализации; пер. с англ.; под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Ладомир, 2005.
7. Сорос Д. 47 тезисов о глобализации. URL: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/global/challenge/thesis/?version=forprint>
8. Sturgeon T.J. How Do We Define Value Chains and Production Networks? URL: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/vcdefine.pdf>.
9. Федулова Л.І. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України. URL: [http://eip.org.ua/docs/EP\\_04\\_09\\_uk.pdf](http://eip.org.ua/docs/EP_04_09_uk.pdf).
10. UNCTAD: World Investments Report 2008. URL: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=10502&intItemID=2068&lang=1&mode=downloads>.
11. Globalisation: Implications and Opportunities. Editor: GrahmeWhiting. BusinessStrategyUnit. URL: <http://www.dpi.qld.gov.au/extra/pdf/business/globalisation.pdf>.
12. Дятлова В.В. Глобализация мировой экономики: современные тенденции и противоречия процесса. Менеджер. 2016. № 2 (71). С. 16–23.
13. Dicken P. Globalshift. Transforming the World Economy. ThirdEdition. London: PaulChapman, 2001.
14. Gereffi G.A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. URL: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/Conf/pdfs/gereffi.pdf>.
15. Мельник Т.М., Конрад Ю.В. Національні підприємства у глобальних ланцюгах створення вартості. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2016. № 3. С. 49–65.
16. Кастельс М. Глобальный капитализм и Россия. URL: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/soobshestva/power-identity/capitalism/>.
17. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003. 342 с.
18. Стукан І.Ю. Фінансова глобалізація: сутність, етапи та наслідки. Європейські перспективи. 2015. № 1. С. 18–24.
19. Федорова Ю.В. Глобалізація: економічний аспект. Вісник економічної науки України. 2015. № 2. С. 108–113.
20. Україна приєдналася до декларації про міжнародне інвестування і транснаціональні корпорації. URL: [https://zaxid.net/ukrayina\\_priyednalasya\\_do\\_deklaratsiyi\\_pro\\_mizhnarodne\\_investuvannya\\_i\\_transnatsionalni\\_korporatsiyi\\_n1420700](https://zaxid.net/ukrayina_priyednalasya_do_deklaratsiyi_pro_mizhnarodne_investuvannya_i_transnatsionalni_korporatsiyi_n1420700).
21. Тендер АСОП КП «Київпастрас». URL: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2017-08-17-000774-b>.

## REFERENCES:

1. Medvedkin T.S., Kinchevska Yu. Yu. (2014) Protsey transnatsionalizatsii ta hlobalnykh transformatsii v aspektiprovidnykh ekonomichnykh teorii [The process of transnationalization and global transformations in the aspect of leading economic theories] // Ekonomichniy visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskiy politekhnichnyi instytut", no. 11, pp. 3-9. (in Russian)
2. Robertson R., Robbins T., Shepherd W., McBride J. (Eds.). (1985) The Relativization of Societies: Modern Religion and Globalization. Chicago: Cults, Culture, and the Law.
3. Robertson R. (1992) Globalization: Social Theory and Global Culture. London.
4. Kheld D. (2004) Global'nye transformatsii: politika, ekonomika i kul'tura [Global transformations: politics, economics and culture]. Moscow.: Praksis (in Russian)
5. Kostyleva A. V., Bychkova L. V. (2017) Rol' transnatsional'nykh korporatsiy v mirovoy ekonomike [The role of transnational corporations in the global economy] Molodoy uchenyy, no 2, pp. 450-453. (in Ukrainian)
6. Bkhagvati D. (2005) V zashchitu globalizatsii [In defense of globalization]. Moscow.: Ladomir (in Russian)
7. Soros D. 47 tezisov o globalizatsii [47 theses on globalization]. Russkiy arhipelag (electronic journal). Available at: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/global/challenge/thesis/?version=forprint> (accessed 02 January 2018).
8. Sturgeon T. J. How Do We Define Value Chains and Production Networks? (electronic journal). Available at: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/vcdefine.pdf> (accessed 02 January 2018).
9. Fedulova L.I. Korporativni struktury v innovatsiinii diialnosti: svitovi dosvid tamozhlyvosti dlia Ukrainy [Corporate Structure in Innovation: World Experience and Opportunities for Ukraine] Economy and forecasting (electronic journal). Available at: [http://eip.org.ua/?page\\_id=189&year=2004&issueno=4&begin\\_page=9&mode=get\\_art&flang=uk](http://eip.org.ua/?page_id=189&year=2004&issueno=4&begin_page=9&mode=get_art&flang=uk) (accessed 02 January 2018).
10. UNCTAD: World Investments Report (2008). UNCTAD (electronic journal). Available at: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=10502&intItemID=2068&lang=1&mode=downloads> (accessed 02 January 2018).
11. Globalisation: Implications and Opportunities. Editor: Grahme Whiting. Business Strategy Unit (electronic journal). – Available at: <http://www.dpi.qld.gov.au/extra/pdf/business/globalisation.pdf> (accessed 02 January 2018).



12. Dyatlova V.V. (2016) Globalizatsiya mirovoy ekonomiki: sovremennye tendentsii i protivorechiya protsessu [Globalization of the world economy: modern trends and process contradictions] // Menedzher, no 2 (71), pp. 16-23. (in Russian)
13. Dicken P. (2001) Global shift. Transforming the World Economy. Third Edition. London: Paul Chapman.
14. Gereffi G. (1999) A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. Institute of Development Studies (electronic journal). Available at: <https://www.ids.ac.uk/IDS/global/Conf/pdfs/gereffi.pdf> (accessed 02 January 2018).
15. Melnyk T.M., Konrad Yu.V. (2016) Natsionalni pidpriemstva u hlobalnykh lantsiuhakh stvorennia vartosti [National enterprises in the global value chain] Kyiv: Visn. Kyiv. nats. torh.-ekon. un-tu, no 3., pp. 49-65. (in Ukrainian)
16. Kastel's M. (2000) Global'nyy kapitalizm i Rossiya [Global capitalism and Russia]. Ekonomicheskie strategii (electronic journal). Available at: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/soobshestva/power-identity/capitalism/> (accessed 02 January 2018).
17. Stiglits Dzh. (2003) Globalizatsiya: trevozhnyetendentsii [Globalization: Disturbing Trends] Moscow: Mysl', 342 p. (in Russian)
18. Stukan I. Yu. (2015) Finansova hlobalizatsiia: sutnist, etapy ta naslidky [Financial Globalization: Essence, Stages and Implications]. levropeiskiperspektyvy, no 1, pp. 18-24. (in Ukrainian)
19. Fedorova Yu. V. (2015) Gobalizatsiya: ekonomicheskii aspekt [Globalization: the economic aspect] // Visnik ekonomichnoï nauki Ukraïni, no 2, pp. 108–113. (in Russian)
20. Ukraina pryiednalasia do deklaratsii pro mizhnarodne investuvannia i transnatsionalni korporatsii [Ukraine has joined the Declaration on International Investments and Multinational Corporations]. ZAXID.NET (electronic journal). Available at: [https://zaxid.net/ukrayina\\_pryiednalasya\\_do\\_deklaratsiyi\\_pro\\_mizhnarodne\\_investuvannya\\_i\\_transnatsionalni\\_korporatsiyi\\_n1420700](https://zaxid.net/ukrayina_pryiednalasya_do_deklaratsiyi_pro_mizhnarodne_investuvannya_i_transnatsionalni_korporatsiyi_n1420700) (accessed 02 January 2018).
21. Tender ASOP KP "Kyivpastrans" [Tender "Kyivpastrans"]. ProZorro (electronic journal). Available at: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2017-08-17-000774-b> (accessed 02 January 2018).

## Огляд фінансових і нефінансових чинників впливу діяльності ТНК на економіку

Юнацький М.О.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

Досліджено економічну основу створення транснаціональних корпорацій. Визначено ТНК як інститут або організацію. Обґрунтовано умови розміщення основних підрозділів ТНК. Виявлено фінансові та нефінансові фактори впливу транснаціоналізації на економіку держави. Визначено загрози національній економіці, які виникають унаслідок діяльності ТНК.

**Ключові слова:** транснаціональна корпорація, глобалізація, транснаціоналізація, регулювання діяльності ТНК, іноземні інвестиції, ризики процесу транснаціоналізації.

Юнацкий М.О. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ И НЕФИНАНСОВЫХ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК НА ЭКОНОМИКУ

Исследована экономическая основа создания транснациональных корпораций. Определена ТНК как институт или организация. Обоснованы условия размещения основных подразделений ТНК. Выявлены финансовые и нефинансовые факторы влияния транснационализации на экономику государства. Определены угрозы национальной экономике, которые возникают в результате деятельности ТНК.

**Ключевые слова:** транснациональная корпорация, глобализация, транснационализация, регулирование деятельности ТНК, иностранные инвестиции, риски процесса транснационализации.

Iunatskyi M.O. REVIEW OF FINANCIAL AND NON-FINANCIAL FACTORS INFLUENCE OF TNC ACTIVITIES ON THE ECONOMY

The economic basis for the establishment of transnational corporations is determined, TNCs are defined as an institution or organization, the conditions of placement of main TNCs have been substantiated, financial and non-financial factors of transnationalization influence on the state economy have been identified, threats to the national economy arising from the operation of TNCs have been examined.

**Keywords:** transnational corporation, globalization, transnationalization, regulation of the activity of TNCs, foreign investments, risks of the process of transnationalization.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** ТНК (транснаціональні корпорації) впроваджуються у сферу господарської діяльності національних урядів та вносять корективи у їх політику. Їх уважають пануючим елементом світового господарства. Вони є каталізатором розвитку нових технологій.

Сукупний дохід 200 найбільших компаній України в 2016 р. становив 2,3 трлн. грн., що майже дорівнював номінальному ВВП країни – 2,4 трлн. грн. Порівняно з 2015 р. сукупний дохід 200 найбільших компаній виріс на 14%, або на 281 млрд. грн. [1]. Вищенаведене свідчить про актуальність теоретичного осмислення феномену транснаціональної корпорації, про необхідність його наукового дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню діяльності ТНК присвячено достатню кількість робіт як у закордонній, так і у вітчизняній літературі. Серед зарубіжних

авторів слід виділити Дж. Бейлі, Дж. Даннінга [2], Г. Кейвс [3], Г. Коуза, С. Майерса, С. Хаймера [4]. У вітчизняній літературі ця проблематика представлена працями О. Рогача [8], В. Рокоча [9], І. Гайдуцького [10].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на таке глибоке дослідження та значний інтерес до діяльності транснаціональних корпорацій, залишилася невирішеною низка проблем, серед яких особливе значення мають фактори впливу діяльності ТНК на економіку в умовах глобалізації. Транснаціональні корпорації з величезною швидкістю трансформуються, але водночас динамічно змінюється й зовнішнє середовище їх функціонування. У сучасній економічній науці детально не з'ясовано взаємозв'язок і взаємний вплив ТНК та глобалізації. Негативний вплив ТНК на країни, що розвиваються, доводить необхідність регулювання їхньої діяльності. Це, без-

сумнівно, вимагає більш глибокого наукового дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є визначення економічної основи створення транснаціональних корпорацій, умов розміщення основних підрозділів ТНК, огляд фінансових і нефінансових факторів впливу транснаціоналізації на економіку держави, визначення загроз національній економіці, які виникають унаслідок діяльності ТНК.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. спостерігається інтенсивне зростання зовнішньоекономічної діяльності, в якій транснаціональні корпорації (ТНК) виступають торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій, стимуляторами міжнародної трудової міграції. Ці компанії відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, у процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. На початок третього тисячоліття міжнародне виробництво товарів і послуг у рамках ТНК становило 7% світового ВВП. ТНК займають передові позиції у світовому виробництві в галузях електроніки, автомобілебудування, хімічній і фармацевтичній промисловості. З діяльністю ТНК пов'язані сподівання й розчарування більшості країн світу, оскільки ці корпорації створили розвинуту мережу виробничої, науково-технічної, інвестиційної, торгової та культурної взаємозалежності країн і заклали підвалини глобальної економіки.

Сьогодні використовують визначення ТНК, запропоноване Організацією Об'єднаних Націй. Транснаціональна корпорація – найбільш потужна компанія корпоративного бізнесу, яка діє в рамках міжнародного масштабу і відіграє вирішальну роль у посиленні світогосподарських зв'язків; це гігантські, широко диверсифіковані як у галузевому, так і в географічному плані господарські структури, які за своєю економічною потужністю прирівнюються до деяких держав [5].

ТНК можна визначити як інститут або організацію:

- що здійснює виробництво або послуги, не менше, ніж у шести країнах;
- в якій задіяно не менше 25 іноземних працівників;
- структура активів якої становить не менше 25% капіталовкладень за кордоном;
- річний обіг якої не менше 1 млрд. дол.;

- обсяг реалізації товарів за межами головної (материнської) компанії становить не менше 20%;

- що проводить єдину стратегію управління розвитком національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК [6, с. 2].

Для ТНК не існує поняття національних чи регіональних кордонів.

За даними ООН, нині у світі існує більше 65 тис. ТНК, що контролюють понад 850 тис. афільованих зарубіжних компаній у всьому світі, у яких задіяно більше 74 млн. осіб. При цьому на території промислово розвинених держав розміщується понад 80% материнських компаній і близько 33% афільованих, у країнах, що розвиваються, – відповідно 19,5% і майже 50%, у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5% і 17% [7].

Створення ТНК спрямоване на розподіл ринків та сфер впливу між найбільшими компаніями певних галузей виробництва. Капітал, залишаючись національним по суті, перетворюється у міжнародний за сферою своїх інтересів та характером використання (рис. 1).

Вплив ТНК на технологічний прогрес у країнах, що розвиваються, продовжує залишатися двоїстим. Навіть у розвинутих країнах передача технологій обмежена за винятком виробництва комп'ютерів, напівпровідників і телекомунікаційного устаткування. У цих галузях ТНК передають нові технології компаніям, що знаходяться в їх повній власності. Внутрішній попит країн, що розвиваються, на продукцію електроніки значною мірою задовольняється через дочірні компанії ТНК. Виняток становлять деякі країни Східної Азії, Бразилія і Індія, де виробництво цієї продукції значно зросло на місцевих підприємствах. Основна частина інвестування ТНК в електроніку країн, що розвиваються, здійснюється у збірку і виробництво компонентів на «офшорних» підприємствах. Вплив ТНК на соціально-економічний розвиток країн, що розвиваються, значною мірою залежить від здатності останніх вишукувати ефективні форми і методи використання результатів міжнародного бізнесу у своїх економічних інтересах.

Коли транснаціональна компанія приймає рішення про розширення діяльності за кордоном, вона вибирає країну і конкретний регіон на основі таких факторів, як: ринкові умови; фактори виробництва і робочої сили; витрати і кваліфікація кадрів; комунікації та інші інфраструктурні системи, комунальні послуги;

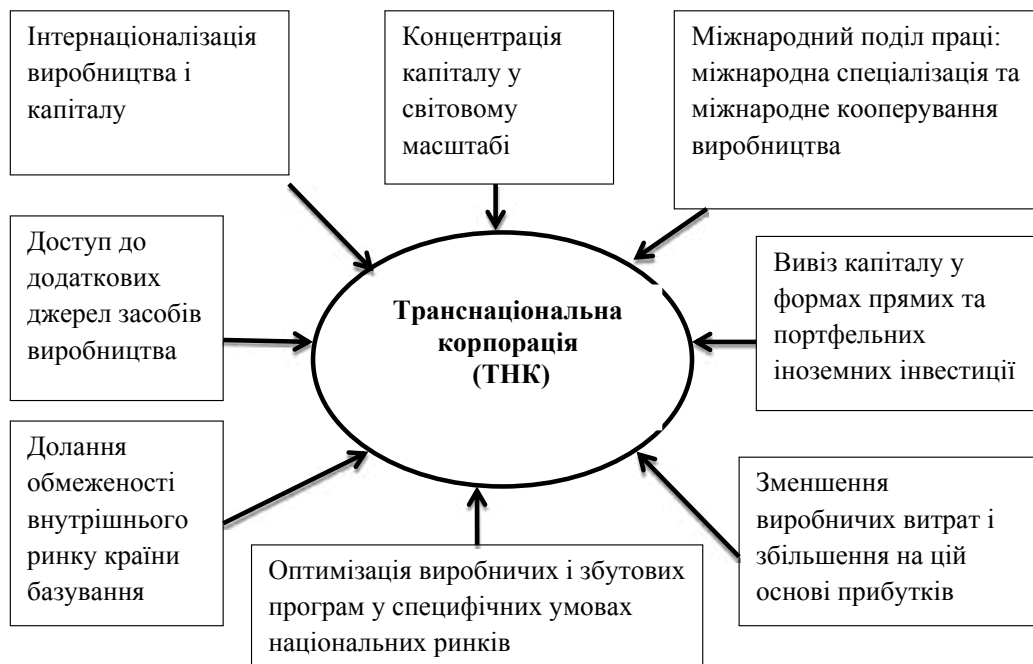


Рис. 1. Економічна основа створення транснаціональних корпорацій

економічні та фінансові умови; сприйняття культури; ризикові ситуації, включаючи політичний ризик (рис. 2). Якщо оцінка цих факторів позитивна, то країна залучає капітал широкого кола компаній, можливо, цілої низки галузей промисловості. В іншому разі країна (або регіон) буде відчувати великі труднощі з припливом зовнішніх інвестицій.

Більшість країн зацікавлена в іноземних інвестиціях і стимулює їх залучення. Типовими прикладами стимулювання є податкові пільги і знижки на ранній стадії діяльності іноземних компаній, заохочення розміщення у найменш розвинених районах країни, захист від експропріації, гарантії від дискримінаційного застосування законів. На діяльність деяких іноземних компаній у даній країні місцева влада може накласти заборону. Це стосується компаній, які мають погану міжнародну репутацію, небажаючих здійснювати значні фінансові вкладення в економіку цієї країни, що представляє загрозу для її розвитку. Від транснаціональної компанії потрібно: інвестувати капітал у місцеві галузі та (або) брати участь у спільних проектах із місцевими партнерами; наймати на керівні посади місцевих працівників; передавати технології; сприяти розвитку місцевих ринків; забезпечувати зайнятість населення та навчання працівників.

Економіка України приваблює іноземних інвесторів природно-сировинною базою, від-

носно дешевою робочою силою та високим технічним рівнем підготовки спеціалістів.

Стратегія економічного розвитку України передбачає сприяння процесам транснаціоналізації українського корпоративного капіталу на користь нарощування його конкурентоспроможності і фінансового потенціалу, а не боротьбу з ними через реприватизацію.

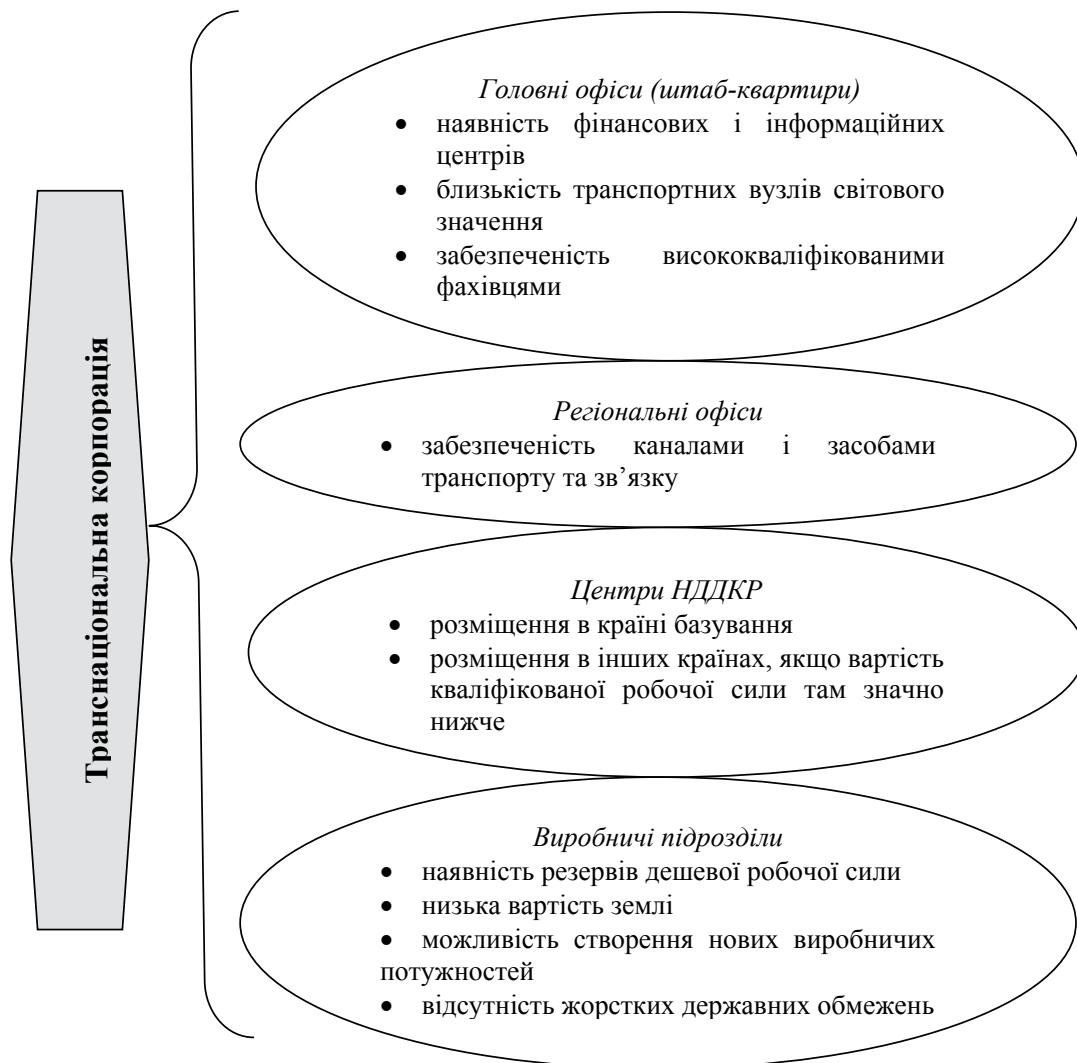
Дохід ТОП-200 компаній України становив \$85 млрд. Це скромний результат порівняно зі світовими гігантами. Так, минулорічна виручка холдингу Alphabet (управляє Google) становила \$90,3 млрд., а виручка всесвітньо відомого виробника гаджетів – компанії Apple – \$215 млрд.

Перше та друге місця в рейтингу ТОП-200 компаній України посіли державні компанії: НАК «Нафтогаз України» (161 млрд. грн.) та ДП «Енергоринок» (131 млрд. грн.).

Основний дохід першої компанії забезпечили її дочкі – найбільша газовидобувна компанія «Укргазвидобування» та оператор газотранспортної системи «Укртрансгаз».

Дохід ДП «Енергоринок», який є оператором розрахунків на енергетичному ринку, – це обсяг виробленої в Україні електроенергії в грошовому еквіваленті.

Третє місце – у найбільшого гірничо-металургійного комбінату країни – «Арселор Міттал Кривий Ріг» (53 млрд. грн.), який належить міжнародній корпорації ArcelorMittal. До речі, продаж комбінату глобальному інвес-



**Рис. 2. Умови розміщення основних підрозділів транснаціональних корпорацій**

тору – єдиний успішний кейс приватизації за часів незалежності України.

На четвертому місці – ТОВ «АТБ-Маркет» – мережа супермаркетів «АТБ», або магазинів «для бідних». Замикає п'ятірку ТОВ «Кернел-трейд» із доходом 42,6 млрд. грн. Група компаній «Кернел» Андрія Веревського займається виробництвом соняшникової олії та експортом зернових.

До десятки найбільших компаній потрапили: дистриб'ютор сигарет ТОВ «Тедіс Україна», ТОВ «ДТЕК «Трейдінг» Ріната Ахметова, управляюча атомними станціями держкомпанія ДП «НАЕК «Енергоатом», «Маріупольський меткомбінат ім. Ілліча» Ахметова та ТОВ «Фоззі-Фуд». Остання входить у групу компаній «Фоззі», яка управляє мережами супермаркетів «Сільпо», «Фора» та Fozzi [1].

Таким чином, найперспективнішими для формування українських ТНК галузями є ВПК,

машинобудування, авіаційна, ракетно-космічна, металургійна і хімічна промисловість, електроніка, транспорт, легка і харчова.

Позитивний вплив діяльності ТНК:

- сприяння модернізації капіталоємних виробництв;
- підвищення конкурентоспроможності економіки приймаючої країни;
- створення додаткових робочих місць і, як результат, зменшення безробіття;
- посилення конкурентних переваг на міжнародних товарних ринках;
- поживавлення внутрішньої торгівлі і конкуренції;
- впровадження інновацій та випуск нових видів продукції;
- поліпшення загального рівня корпоративного управління;
- отримання додаткових ресурсів (капітал, управлінський досвід, кваліфікована праця);

- прискорений розвиток підприємницького сектора;
- підготовки кваліфікованих кадрів;
- зміцнення зовнішньоторговельних позицій країни (інтенсифікація експорту, зменшення імпорту);
- збільшення обсягу ВВП;
- прискорення економічного зростання;
- збільшення податкових надходжень;
- поліпшення податкового режиму та дебіурократизація економіки.

ТНК приносять у країну передові рішення у галузі менеджменту та маркетингу, сприяють упровадженню новітніх науково-технічних розробок шляхом трансферту технологій, інтенсифікації інноваційного процесу в приймаючій країні. Крім того, ТНК відіграють важливу роль у поширенні міжнародних стандартів підготовки кваліфікованих кадрів. Усе перераховане призводить до зростання продуктивності праці та, як наслідок, до зростання ВВП приймаючої країни. Важливим є й вплив представників ТНК на місцеву адміністрацію для поліпшення податкового режиму чи дебіурократизації окремих процедур (наприклад, пов'язаних з інвестуванням). У результаті прозорість економіки країни підвищується і, відповідно, підвищується її привабливість для інвесторів, що дає змогу залучати в країну додаткові капіталовкладення.

Але діяльність ТНК може приносити не тільки користь державам, де вони розташовані, тому слід розглянути ризики процесу транснаціоналізації української економіки.

Більшість дослідників проблем транснаціоналізації [8–10] виділяє такі загрози національній безпеці від діяльності ТНК:

- тиск на уряд приймаючої країни. Чимала кількість ТНК настільки великі за розмірами, що за обсягом обороту перевершують окремі країни. Це дає їм можливість вести справи безпосередньо з главами держав і здійснювати тиск на органи влади для лобіювання власних інтересів;
- виснаження природних ресурсів. Кінцева мета діяльності ТНК – максимізація прибутку, тому можлива ситуація, коли досягнення цієї мети призведе до негативних економічних і соціальних наслідків усередині країни. Стимулювання штучного попиту внаслідок «запланованого старіння» товарів викликає безмежне зростання виробництва, яке, своєю чергою, потребує все більше і більше ресурсів;
- ТНК можуть розташовувати екологічно небезпечні виробництва та підприємства із

застарілою технікою на території приймаючої країни. ТНК можуть нав'язувати компаніям приймаючої країни неперспективні напрями в системі розподілу праці;

- маніпуляції у ціноутворенні та використання трансфертних цін для уникнення податків;
- представники приймаючої країни не допускаються до участі в проведенні науково-дослідницької діяльності;
- посилена експлуатація і встановлення зовнішнього контролю з боку ТНК;
- під час кризи капітали ТНК концентруються в країні базування, щоб стабілізувати внутрішню ситуацію;
- недотримання ТНК екологічних стандартів і проблема Greenwash. Діяльність ТНК, що шкодить довкіллю, тісно пов'язана з поняттям Greenwash – помилковою інформацією, що поширюється ТНК, для створення екологічного іміджу в очах громадськості. Ці зусилля ТНК спрямовані на те, щоб позиціонувати себе в очах громадськості як захисника природи і піти від санкцій за забруднюючу діяльність.

До вищезазначеного можна додати, що іноземні інвестори найчастіше «захоплюють» найперспективніші та найбільш розвинуті сектори приймаючих країн і можуть нав'язувати національним підприємствам свою корпоративну культуру, небезпечні технології, екологічно небезпечні матеріали тощо. У багатьох країнах такі галузі, як металургія, транспорт, суднобудування, енергетика та телекомунікації, є закритими для іноземних інвесторів, тому що вони є основою національної економічної безпеки. Проте Україна дозволяє іноземним інвесторам увійти у ці галузі, що може призвести до зростання залежності економіки країни від іноземних ТНК.

ТНК зацікавлені в максимізації прибутку, а отже, вони зацікавлені виключно у високоприбуткових галузях економіки. Це негативно впливає на конкурентоспроможність таких важливих для України галузях промисловості, як машинобудування, нафтопереробка, металургія, хімічна промисловість тощо, оскільки вони є інноваційно залежними. В Україні процеси транснаціоналізації проходять шляхом поглинання стабільно функціонуючих підприємств. Причому замість упровадження нових технологій та обладнання на підприємстві впроваджуються нові програми виробництва без оновлення виробничих фондів. До того ж торгівля сировиною відбувається за трансфертними цінами і частіше за все із власними філіями.

У роки глобальної фінансової кризи ТНК доводиться вишукувати нові, більш ефективні форми і методи ведення міжнародного бізнесу для збереження своїх позицій у різних галузях світової економіки.

**Висновки з цього дослідження.** Формування українських ТНК може стати одним зі стратегічних пріоритетів державної політики, яка за умови створення відповідного зовнішнього середовища (податкового стимулювання, у тому числі вибіркового стимулювання перспективних підприємств і галузей), сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки і за рахунок ексклюзивних можливостей ТНК забезпечить виживання національних підприємств в умо-

вах, тоді як «чистий національний виробник» неминуче програє конкурентну боротьбу. При цьому забезпечення балансу між іноземними і українськими ТНК загострить конкурентну боротьбу на ринку і сприятиме як кращому задоволенню потреб споживачів, так і підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Якщо основною метою діяльності ТНК є максимізація прибутку, то держава повинна сприяти розвитку інноваційного вектору саме національної економіки. Саме тому ТНК відіграють двояку роль у розвитку національної економіки, яка полягає у поєднанні негативних ознак впливу поряд із позитивними.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Головнєв С., Вінничук Ю. 200 найбільших компаній України 2016 року. URL: [https://biz.censor.net.ua/resonance/3033764/200\\_nayiblshih\\_kompaniy\\_ukrani\\_2016\\_roku](https://biz.censor.net.ua/resonance/3033764/200_nayiblshih_kompaniy_ukrani_2016_roku).
2. Dunning J.H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*. 1998. № 29(1). P. 45–66.
3. Caves R.E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*; 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press. 1996. 324 p.
4. Hymer S.H., Cohen R.B. et al. (eds.) *The multinational corporation and the international division of labor. The Multinational Corporation: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer*. Cambridge University Press: Cambridge. 1979. 534 p.
5. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://www.unctad.org/resonance/3033764>.
6. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України. Матеріали Фонду ім. Фрідріха Еберта. 2012. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>.
7. Самофалов В. Глобальний виклик транснаціональних корпорацій. URL: [https://dt.ua/ECONOMICS/globalniy\\_viklik\\_transnatsionalnih\\_korporatsiy.html](https://dt.ua/ECONOMICS/globalniy_viklik_transnatsionalnih_korporatsiy.html).
8. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицька. К.: Таксон, 2001. 304 с.
9. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації в світовій економіці: монографія. К.: Київський університет, 2005. 176 с.
10. Гайдуцький І.П. Перші кроки входження транснаціональних корпорацій в СНД. *Економіка АПК*. 2008. № 3. С. 66–70.

#### REFERENCES:

1. Golovniv S., Vinnychuk Y. (2016) 200 naybil'shykh kompaniy Ukrayiny 2016 roku [The 200 largest companies of Ukraine in 2016.] Available at: [https://biz.censor.net.ua/resonance/3033764/200\\_nayiblshih\\_kompaniy\\_ukrani\\_2016\\_roku](https://biz.censor.net.ua/resonance/3033764/200_nayiblshih_kompaniy_ukrani_2016_roku) (accessed 10 march 2018).
2. Dunning J.H. (1998) Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*. No. 29 (1), pp.45-66
3. Caves R.E. (1996) *Multinational Enterprise and Economic Analysis* / R.E. Caves 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press. 324 p.
4. Hymer S.H. (1979) *The multinational corporation and the international division of labor. The Multinational Corporation: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer*. Cambridge University Press: Cambridge. 534 p.
5. UNCTAD (2016) – United Nations Conference on Trade and Development Available at: <http://www.unctad.org/resonance/3033764>. (accessed 10 march 2018)
6. Molchanova E. (2012) *Vzayemodiya transnatsional'nykh korporatsiy z natsional'nyu ekonomikamy na prykladi Ukrayiny* [Interaction of transnational corporations with national economies on the example of Ukraine]

Materials of the Fund them. Friedrich Ebert. (Electronic journal) Available at: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>. (accessed 10 march 2018)

7. Samofalov V. (2018) Hlobal'nyy vyklyk transnatsional'nykh korporatsiy. [Global Challenge for Transnational Corporations] (Electronic journal) Available at: [https://dt.ua/ECONOMICS/globalniy\\_viklik\\_transnatsionalnih\\_korporatsiy.html](https://dt.ua/ECONOMICS/globalniy_viklik_transnatsionalnih_korporatsiy.html) (accessed 10 march 2018)

8. Rocoča V.V., Plotnikov O.V., Novitskaya V.E. (2001) Transnatsional'ni korporatsiyi [Transnational Corporations] Kyiv.: Txxon, p. 304

9. Rogach O.I. (2005) Transnatsional'ni korporatsiyi v svitoviy ekonomitsi [Multinational corporations in the world economy: monograph]:. K.: Publishing Polygraphic Center "Kyiv University", p. 176

10. Gaiducky I.P. (2008) Pershi kroky vkhodzhennya transnatsional'nykh korporatsiy v SND [The first steps of the entry of transnational corporations in the CIS] Economy of agroindustrial complex. No. 3. pp. 66-70



УДК 339.13

## Світовий ринок нафти: ключові характеристики та тенденції

Юр'єва П.Б.

кандидат економічних наук, доцент,  
Університет державної фіскальної служби України

У статті визначено основні характеристики сучасного світового ринку нафти, які мають об'єктивний і суб'єктивний характер. Надано оцінку основним складникам світового ринку нафти (фізичному та фінансовому). Проаналізовано обсягові та структурні показники світового ринку нафти. Проведено сегментацію ринку за найбільшими видобувачами та споживачами нафти.

**Ключові слова:** нафта, нафтопродукти, світовий ринок нафти, фізичний складник світового ринку нафти, фінансовий складник світового ринку нафти.

Юрьева П.Б. МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ: КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ТЕНДЕНЦИИ

В статье определены основные характеристики современного мирового рынка нефти, которые имеют объективный и субъективный характер. Дана оценка основным составляющим мирового рынка нефти (физической и финансовой). Проанализированы объемные и структурные показатели мирового рынка нефти. Проведена сегментация рынка по крупнейшим добытчикам и потребителям нефти.

**Ключевые слова:** нефть, нефтепродукты, мировой рынок нефти, физическая составляющая мирового рынка нефти, финансовая составляющая мирового рынка нефти.

Iurieva P.B. WORLD OIL MARKET: MAINE CHARACTERISTICS AND TRENDS

The article defines the main characteristics of the modern world oil market, which are objective and subjective. The main components of the world oil market (physical and financial) are assessed. The volumes and structural indicators of the world oil market are analyzed. Conducted market segmentation for the largest oil producer and consumers.

**Keywords:** oil, petroleum products, world oil market, physical component of the world oil market, financial component of the world oil market.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нафта для сучасної цивілізації – це ключовий енергоресурс у технічній системі життєзабезпечення та глобальний товар у міжнародній торговельній системі. Сьогодні нафта як енергоносіє знаходиться на піку свого життєвого циклу, як товар вона володіє найвищим рівнем конкурентоспроможності на світових товарних ринках, а ціни на нафту є визначальним фактором розвитку глобальної економіки. Переоцінити її роль у житті сучасного суспільства вкрай складно. Нині без нафти неможливе успішне функціонування будь-якої галузі економіки та світового господарства у цілому. Тенденції та кон'юнктура світового ринку нафти безпосередньо впливають на світову економіку, визначають темпи її розвитку, сприяють економічному зростанню або спричиняють настання рецесії та багато в чому визначають курс економічного розвитку кожної окремої країни. Більше того, цей ринок перетворився у своєрідну політичну арену, домінування на якій дає змогу впливати на зовнішню політику багатьох держав. Таким

чином, питання про те, що собою являє сучасний світовий ринок нафти, які запаси цього енергетичного ресурсу та як формуються ціни на нафту, представляє одну з найважливіших проблем сучасності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблеми становлення та розвитку світового ринку нафти тривалий час досліджувалися як західними, так і вітчизняними вченими, серед яких: М. Байков, І. Веремєнко, Г. Вигон, М. Вудфорд, Л. Гальчинський, Є. Голибард, О. Зорін, О. Когут, Д. Костенко, М. Кручіні, В. Мазуренко, Т. Малова, К. Маркевич, П. Невз, У. Ніконенко, В. Омельченко, Н. Пилипів, І. Пятничук, Г. Рябцев, Ю. Сапронов, Т. Салашенко, Т. Стоукс, Б. Тіппі, Г. Феденко, М. Хукер, О. Шапран, Т. Щетілова, В. Шпілевський та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на активізацію глобалізаційних трансформаційних процесів, що відбуваються у світі, стрімке збільшення споживання нафти, передусім за рахунок країн, що розвиваються, виснаження запасів дешевої нафти, збільшення вартості

нафтогазових проектів, нестабільність цін на нафту виникає необхідність у вивченні новітніх тенденцій розвитку світового ринку нафти.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення основних характеристик сучасного світового ринку нафти та оцінка тенденцій його розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний світовий ринок нафти (нафтовий ринок, ринок нафтопродуктів) являє собою глобальний економічний простір виробництва та торгівлі виробників та споживачів нафти та нафтопродуктів продуктів та тісно зрощених взаємовідносин між ними з приводу купівлі-продажу на підставі міжнародного попиту та пропозиції, а також страхування ризиків через похідні фінансові інструменти.

У міжнародних товарних класифікаторах товарна група «Нафта та нафтопродукти» включає сиру нафту та продукти її переробки. Останні виходячи з їх призначення, фізико-хімічних властивостей, ступеня очищення, а також вмісту в них сірки включають: моторне та енергетичне паливо, нафтові мастила, вуглецеві та в'язучі матеріали, нафтохімічну сировину, нафтопродукти спеціального призначення [1].

Світовий ринок нафти є конгломератом зрощених взаємовідносин агентів (учасників), які отримують вигоду від купівлі-продажу, забезпечення проведення товарних угод та страхування ризиків зміни цін. Отже, учасниками світового ринку нафти є: виробники та споживачі нафти та нафтопродуктів, хеджери, агрегатори, енергетичні брокери, енергетичні дилери (маркетери) [2].

Детальний аналіз позицій учасників світового ринку нафти дає змогу стверджувати, що вони становлять доволі неоднорідну масу і містять три основні групи:

1) великі нафтові компанії, так звані «сім сестер». Якщо у 40–70-ті роки ХХ ст. до них належали British Petroleum, Exxon, Gulf Oil, Exxon, Royal Dutch Shell, Chevron, то у ХХІ ст. це: CNPC, «Газпром», «Національна іранська нафтова компанія», Petrobras, PDVSA, Petronas, Saudi Aramco;

2) незалежні нафтові компанії, які не належать до міжнародного нафтового картелю «сім сестер»;

3) нафтові трейдери (Fibro, Marc Rich).

Суб'єктна структура світового ринку нафти відрізняється від структури суб'єктів ринку товарів первинного попиту. До таких відмінностей слід віднести таке:

1) продавці та покупці світового ринку нафти є більші за своїми розмірами за продавців і покупців на ринку товарів первинного попиту;

2) суб'єкти світового ринку нафти є найчастіше монополістами та олігополістами;

3) продавці та покупці на ринку одного і того ж виду (марки) нафти та нафтопродуктів досить часто знаходяться у тісних відносинах інтеграції.

Як і будь-який інший товарний ринок, світовий ринок нафти має два складники – фізичний та фінансовий. Фізичний складник світового ринку нафти – це запаси, видобуток, споживання та основні потоки експорту.

Нафта належить до категорії об'єктивно вичерпуваних і не відновних мінерально-сировинних ресурсів. Існує значний ступінь невизначеності щодо наявних геологічних запасів нафти у світі, а також її кількості, які можуть бути реально вилучені з надр Землі. У науковій літературі геологічні запаси визначаються двома термінами. У західній літературі прийнято вживати термін «достовірні запаси», який визначає виявлені геологічні запаси, видобуток яких є економічно доцільним. У країнах пострадянського простору використовується термін «розвідані запаси», що не враховує економічний складник [3].

Світові запаси нафти сьогодні представлені понад 600 нафтогазоносними басейнами, у 450 з яких ведеться промисловий видобуток. Особливе економічне значення мають нафтові родовища-гіганти із запасами понад 500 млн т і навіть понад 1 млрд т у кожному. Таких унікальних родовищ у світі близько 50, і вони, звісно, розташовані в країнах-лідерах. Найбільшими у світі нафтовими родовищами є Чиконтепек – 22,1 млрд т (Мексика), Аль-Гавар – 20 млрд т (Саудівська Аравія), Великий Бурган – 13 млрд т (Кувейт), Кариока Сугар Лоаф – 11 млрд т (Бразилія), Шельф Болівар – 8,3 млрд т (Венесуела), Верхній Закум – 8,2 млрд т (ОАЕ), Самотлорское – 7,1 млрд т (Росія), Північний/Південний Парс – 7 млрд т (Іран, Катар), Кашаган – 6,4 млрд т (Казахстан), Дацин – 6,3 млрд т (Китай) [4]. За оцінками експертів, світових запасів нафти, за песимістичним сценарієм, вистачить на термін від 30 до 50 років, оптимістичний сценарій дає термін 100 і більше років, а якщо НТП створить доступні і недорогі технології, які дадуть змогу видобувати нафту з великих океанських глибин, то багато аналітиків вважають, що людство буде забезпечене нафтою на кілька століть [5].

За даними компанії British Petroleum, глобальні доведені запаси нафти в 2016 р. становили 1 707 млрд барелів, яких достатньо людству на 50,6 років за умови збереження обсягів світового виробництва на рівні 2016 р. (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, на тлі загального збільшення обсягів запасів нафти в низці країн спостерігається їх скорочення, а саме в Аргентині, Данії, Румунії, Тринідаді і Тобаго, Сполученому Королівстві, Брунеї, Індонезії, й особливо різке в Тунісі (80%) та Мексиці (83%). Натомість максимальне зростання запасів нафти спостерігається у Венесуелі – 1440,6 % й особливо у Таїланді – 100000%.

Світові запаси нафти зосереджені у трьох регіонах: Близькосхідному, Південному та Центральноамериканському, Північноамериканському (табл. 2). Причому практично половина всіх запасів нафти припадає на Близькосхідний регіон. Саме у цьому регіоні розташовані основні країни – члени ОПЕК. Тут слід підкреслити, що ОПЕК контролює у середньому 70% усіх нафтових родовищ світу. Трійку лідерів по запасах нафти становлять Венесуела, Саудівська Аравія та Канада (табл. 2).

Наявність такої сегментації у разі виникнення кризи в тій чи іншій країні – продуценті нафти або провінції здатна створювати серйозні локальні дефіцити цієї сировини, а отже, і продуктів її переробки та коливання у цінах на нафтопродукти, що, своєю чергою, призводить до дестабілізації ринків нафти та нафтопродуктів та загострює соціально-політичне становище в тих чи інших країнах.

В умовах, коли попит на нафту постійно зростає, географія її видобутку у світі визначається фактичною наявністю, масштабами та якістю нафтових родовищ у різних регіонах, а також наявністю видобувних потужностей та транспортної інфраструктури. Сьогодні видобуток нафти у світі досяг майже 92 150 тис барелів на день, що на 46% більше, ніж у 1980 р. (табл. 3). Серед країн, які активно здійснюють видобуток нафти, слід назвати Бразилію (приріст – 1 287%), Данію (2 261%) та Анголу (1 101%). Водночас низка країн скоротила видобуток нафтосировини: Перу, Тринідад і Тобаго, Румунія, Сполучене королівство, Туніс, Австралія, Бруней, Індонезія. І особливо вражаючий спад видобутку спостерігається у Сирії (на 86%) та Лівії (на 78%), і це за абсолютного зростання запасів нафти.

Видобуток нафти на 60% забезпечується країнами Північної Америки, Латинської Аме-

рики та Близького Сходу. Причому країни ОПЕК контролюють у середньому 42% видобутку (табл. 4). Лідером із-поміж цих країн є Саудівська Аравія, проте протягом останніх років активно зростає видобуток нафти на теренах Китаю, хоча більш значні поклади фіксуються у Венесуелі, ніж у Китаї. Серед основних гравців продуцентів нафти слід відзначити з першою сходинкою США та Російську Федерацію – з третьою (табл. 4).

Споживання нафти неухильно розширюється у зв'язку з подальшим розвитком світової економіки. Проте останнім часом спостерігається скорочення споживання сирової нафти значною частиною країнами ЄС унаслідок переорієнтації на альтернативні джерела енергії (табл. 5).

Аналізуючи споживання нафти, слід зазначити, що найбільші країни – продуценти цього традиційного паливно-енергетичного ресурсу, не є найбільшими споживачами, що вказує на біполярність світового ринку нафти з певними полюсами попиту та пропозиції. Лідерами за споживанням нафти виступають країни ЄС, Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Північної Америки. У розрізі країн світу основним споживачем нафти є США, хоча її частка зменшилася. В Європі основними країнами-споживачами є Німеччина, Франція, Іспанія. В АТР – Китай. Слід зауважити, що споживання нафти все більше зміщується у бік країн, що розвиваються. Основним чинником зростання споживання у цих країнах є експансія автомобільної галузі в Китаї, Індії та на Близькому Сході (табл. 6).

Також слід зауважити, що основні центри споживання та видобутку нафти географічно не збігаються, оскільки майже всі промислово розвинені країни, будучи головними споживачами нафти, не мають достатніх геологічних запасів за винятком Сполученого Королівства та Норвегії.

Ринок нафти є глобальним з огляду на відносну простоту і дешевизну транспортування даного енергоносія. Територіальний розрив між найважливішими районами видобутку та переробки нафти зумовлює величезні масштаби міжнародної торгівлі. Так, за 1980–2016 рр. обсяги експорту нафти зросли за всіма регіонами світу, крім Північної Африки. Серед країн світу скоротила обсяги вивозу нафти лише Саудівська Аравія (табл. 7).

Головними районами вивозу нафти виступають країни Перської затоки (Саудівська Аравія, Іран, Ірак, Кувейт та ін.), а також Російська

## Геологічні запаси нафти, тис млрд барелів

Основні країни та регіони	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2016	Зміна 2016 р. / 1980 р.
США	36,5	36,4	33,8	29,8	30,4	29,9	35,0	48,0	131,4
Канада	39,5	40,9	40,3	48,4	181,5	180,0	174,8	171,5	433,9
Мексика	47,2	55,6	51,3	48,8	20,2	13,7	11,7	8,0	16,9
Разом Північна Америка	123,3	132,9	125,4	126,9	232,1	223,6	221,5	227,5	184,5
Аргентина	2,5	2,2	1,6	2,4	3,0	2,2	2,5	2,4	97,5
Бразилія	1,3	2,2	4,5	6,2	8,5	11,8	14,2	12,6	958,6
Еквадор	1,0	1,1	1,4	3,4	4,6	4,9	6,2	8,0	821,4
Тринідад і Тобаго	0,6	0,6	0,6	0,7	0,9	0,8	0,8	0,2	42,6
Венесуела	19,5	54,5	60,1	66,3	76,8	80,0	296,5	300,9	1540,6
Разом Південна та Центральна Америка	26,7	62,9	71,5	83,7	97,9	103,6	324,2	327,9	1226,0
Данія	0,4	0,4	0,6	0,9	1,1	1,3	0,9	0,4	97,8
Казахстан	-	-	-	5,3	5,4	9,0	30,0	30,0	-
Норвегія	4,0	5,9	8,6	10,8	11,4	9,7	6,8	7,6	192,3
Румунія	1,1	1,4	1,5	1,0	1,2	0,5	0,6	0,6	55,0
Російська Федерація	-	-	-	113,6	112,1	104,4	105,8	109,5	-
Сполучене Королівство	8,4	5,6	4,0	4,5	4,7	3,9	2,8	2,5	30,1
Разом Європа і Азія	83,6	79,3	75,9	141,2	141,1	139,5	157,9	161,5	193,2
Іран	58,3	59,0	92,8	93,7	99,5	137,5	151,2	158,4	271,7
Ірак	30,0	65,0	100,0	100,0	112,5	115,0	115,0	153,0	510,0
Кувейт	67,9	92,5	97,0	96,5	96,5	101,5	101,5	101,5	149,4
Саудівська Аравія	168,0	171,5	260,3	261,5	262,8	264,2	264,5	266,5	158,6
ОАЕ	30,4	33,0	98,1	98,1	97,8	97,8	97,8	97,8	321,6
Разом Близький Схід	362,4	431,7	659,6	663,3	696,7	755,5	765,9	813,5	224,5
Алжир	8,2	8,8	9,2	10,0	11,3	12,3	12,2	12,2	148,8
Ангола	1,4	2,0	1,6	3,1	6,0	9,0	9,5	11,6	841,2
Лівія	20,3	21,3	22,8	29,5	36,0	41,5	47,1	48,4	237,9
Нігерія	16,7	16,6	17,1	20,8	29,0	36,2	37,2	37,1	221,9
Туніс	2,2	1,8	1,7	0,4	0,4	0,6	0,4	0,4	19,5
Разом Африка	53,4	57,0	58,7	72,0	93,0	111,3	125,0	128,0	239,5
Австралія	2,1	2,5	3,2	3,8	4,9	3,7	3,8	4,0	187,7
Бруней	1,3	1,4	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1	1,1	85,0
Китай	13,4	17,1	16,0	16,4	15,2	15,6	23,2	25,7	192,1
Індія	2,8	3,8	5,6	5,5	5,3	5,9	5,8	4,7	169,6
Індонезія	11,6	9,2	5,4	5,0	5,1	4,2	4,2	3,3	28,5
Таїланд	0,0004	0,1	0,3	0,3	0,5	0,5	0,4	0,4	100000
Разом АТР	33,9	38,7	36,3	39,1	40,1	40,8	47,9	48,4	142,6
Разом у світі	683,4	802,6	1027,5	1126,2	1300,9	1374,4	1642,4	1706,7	249,7
у т. ч.:									
ОЕСР	141,0	150,2	144,5	149,2	256,2	244,0	237,9	244,0	173,0
Країни ОПЕК	425,4	529,8	763,4	786,6	849,7	927,8	1163,3	1220,5	286,9
ЄС	11,8	9,6	8,2	8,3	8,7	7,0	6,0	5,1	42,9
СНД	-	-	-	121,5	120,5	122,2	144,5	148,2	-

Джерело: розраховано та складено автором за даними [6]

Таблиця 2

## Структура запасів нафти, %

Основні країни та регіони	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2016	Зміна 2016 р. / 1980 р.
США	5,3	4,5	3,3	2,6	2,3	2,2	2,1	2,8	-2,5
Канада	5,8	5,1	3,9	4,3	14,0	13,1	10,6	10,0	4,3
Разом Північна Америка	18,0	16,6	12,2	11,3	17,8	16,3	13,5	13,3	-4,7
Венесуела	2,9	6,8	5,8	5,9	5,9	5,8	18,1	17,6	14,8
Разом Південна та Центральна Америка	3,9	7,8	7,0	7,4	7,5	7,5	19,7	19,2	15,3
Російська Федерація	-	-	-	-	8,6	7,6	6,4	6,4	-
Разом Європа і Азія	12,2	9,9	7,4	12,5	10,8	10,1	9,6	9,5	-2,8
Іран	8,5	7,4	9,0	8,3	7,7	10,0	9,2	9,3	0,8
Ірак	4,4	8,1	9,7	8,9	8,6	8,4	7,0	9,0	4,6
Саудівська Аравія	24,6	21,4	25,3	23,2	20,2	19,2	16,1	15,6	-9,0
Разом Близький Схід	53,0	53,8	64,2	58,9	53,6	55,0	46,6	47,7	-5,4
Лівія	3,0	2,7	2,2	2,6	2,8	3,0	2,9	2,8	-0,1
Нігерія	2,4	2,1	1,7	1,8	2,2	2,6	2,3	2,2	-0,3
Разом Африка	7,8	7,1	5,7	6,4	7,2	8,1	7,6	7,5	-0,3
Китай	2,0	2,1	1,6	1,5	1,2	1,1	1,4	1,5	-0,5
Разом АТР	5,0	4,8	3,5	3,5	3,1	3,0	2,9	2,8	-2,1
ОЕСР	20,6	18,7	14,1	13,3	19,7	17,8	14,5	14,3	-6,3
Країни ОПЕК	62,2	66,0	74,3	69,8	65,3	67,5	70,8	71,5	9,3
ЄС	1,7	1,2	0,8	0,7	0,7	0,5	0,4	0,3	-1,4
СНД	0,0	0,0	0,0	10,8	9,3	8,9	8,8	8,7	8,7

Джерело: розраховано та складено автором за даними [6]

Таблиця 3

## Обсяги видобутку нафти, тис млрд барелів на день

Основні країни та регіони	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2016	Зміна, 2016 р. / 1980 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
США	10170	10580	8914	8322	7732	6900	7549	12354	121,5
Канада	1764	1813	1968	2402	2703	3041	3332	4460	252,8
Мексика	2129	2912	2941	3055	3456	3766	2959	2456	115,3
Разом Північна Америка	14063	15305	13823	13779	13891	13706	13841	19270	137,0
Бразилія	188	561	651	715	1276	1706	2137	2605	1387,2
Колумбія	131	183	446	591	687	526	786	924	705,3
Перу	196	189	130	123	100	112	158	135	68,9
Тринідад і Тобаго	212	176	150	142	143	170	145	96	45,5
Венесуела	2228	1744	2244	2959	3112	3302	2842	2410	108,2
Разом Південна та Центральна Америка	3747	3721	4507	5779	6696	7341	7404	7474	199,5
Данія	6	60	121	186	363	380	249	142	2361,6
Казахстан	-	485	571	450	740	1295	1676	1672	-
Норвегія	528	823	1716	2903	3346	2961	2136	1995	377,8
Румунія	250	236	169	145	132	114	90	79	31,7
Російська Федерація	-	10863	10342	6236	6584	9598	10367	11227	-
Сполучене Королівство	1676	2695	1933	2769	2696	1834	1356	1013	60,4
Разом Європа і Азія	15096	16436	16074	13811	14989	17516	17694	17716	117,4
Іран	1479	2205	3270	3744	3852	4218	4417	4600	311,0

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ірак	2658	1425	2149	530	2613	1833	2490	4465	168,0
Кувейт	1757	1127	964	2130	2244	2668	2560	3151	179,4
Саудівська Аравія	10270	3601	7105	9092	9470	10931	10075	12349	120,2
Сирія	158	159	407	596	573	448	385	25	15,8
ОАЕ	1745	1260	2283	2401	2660	2919	2895	4073	233,4
Разом Близький Схід	18882	10645	17540	20226	23717	25549	25822	31789	168,4
Ангола	150	232	475	633	746	1282	1863	1807	1201,3
Лівія	1862	1025	1424	1439	1475	1745	1658	426	22,9
Нігерія	2059	1499	1870	1998	2155	2527	2471	2053	99,7
Туніс	118	114	101	97	84	80	85	63	53,4
Разом Африка	6225	5433	6731	7118	7771	9816	10065	7892	126,8
Австралія	460	655	647	579	806	570	548	359	78,0
Бруней	240	168	152	175	193	206	172	121	50,4
Китай	2122	2508	2778	2993	3257	3642	4077	3999	188,5
Індія	193	627	715	774	726	737	882	856	442,5
Індонезія	1577	1342	1539	1578	1456	1096	1003	881	55,9
Малайзія	276	445	622	704	722	757	717	705	255,3
Разом АТР	4945	5916	6710	7270	7869	7981	8426	8010	162,0
Разом у світі	62958	57456	65384	67983	74934	81908	83251	92150	146,4
ОЕСР	17187	20119	18844	20758	21536	19883	18527	23122	134,5
Країни ОПЕК	26028	15871	23857	27109	31131	35101	35086	39358	151,2
ЄС	2285	3445	2722	3551	3546	2702	1981	1488	65,1
СНД	-	12007	11519	7258	8021	11794	13496	14141	-

Джерело: розраховано та складено автором за даними [6]

Таблиця 4

## Структура видобутку нафти, %

Основні країни та регіони	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2016	Зміна, 2016 р. / 1980 р.
США	16,2	18,4	13,6	12,2	10,3	8,4	9,1	13,4	-2,7
Разом Північна Америка	22,3	26,6	21,1	20,3	18,5	16,7	16,6	20,9	-1,4
Бразилія	0,3	1,0	1,0	1,1	1,7	2,1	2,6	2,8	2,5
Венесуела	3,5	3,0	3,4	4,4	4,2	4,0	3,4	2,6	-0,9
Разом Південна та Центральна Америка	6,0	6,5	6,9	8,5	8,9	9,0	8,9	8,1	2,2
Російська Федерація	-	18,9	15,8	9,2	8,8	11,7	12,5	12,2	-
Разом Європа і Азія	24,0	28,6	24,6	20,3	20,0	21,4	21,3	19,2	-4,8
Саудівська Аравія	16,3	6,3	10,9	13,4	12,6	13,3	12,1	13,4	-2,9
Разом Близький Схід	30,0	18,5	26,8	29,8	31,7	31,2	31,0	34,5	4,5
Нігерія	3,3	2,6	2,9	2,9	2,9	3,1	3,0	2,2	-1,0
Разом Африка	9,9	9,5	10,3	10,5	10,4	12,0	12,1	8,6	-1,3
Китай	3,4	4,4	4,2	4,4	4,3	4,4	4,9	4,3	1,0
Разом АТР	7,9	10,3	10,3	10,7	10,5	9,7	10,1	8,7	0,8
ОЕСР	27,3	35,0	28,8	30,5	28,7	24,3	22,3	25,1	-2,2
Країни ОПЕК	41,3	27,6	36,5	39,9	41,5	42,9	42,1	42,7	1,4
ЄС	3,6	6,0	4,2	5,2	4,7	3,3	2,4	1,6	-2,0
СНД	0,0	20,9	17,6	10,7	10,7	14,4	16,2	15,3	15,3

Джерело: розраховано та складено автором за даними [6]

Таблиця 5

## Обсяги споживання нафти, тис млрд барелів на день

Основні країни та регіони	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2016	Зміна, 2016 р. / 1980 р.
США	17062	15726	16988	17725	19701	20802	19180	19631	115,1
Канада	1898	1556	1747	1848	2043	2278	2305	2343	123,5
Мексика	1048	1345	1580	1690	1965	2030	2014	1869	178,4
Разом Північна Америка	20008	18627	20316	21263	23709	25110	23499	23843	119,2
Бразилія	1125	1188	1417	1773	2029	2123	2721	3018	268,2
Венесуела	423	418	428	484	510	606	725	611	144,4
Разом Південна та Центральна Америка	3538	3323	3735	4462	4997	5373	6424	6976	197,2
Бельгія	506	400	487	575	639	687	678	675	133,5
Франція	2220	1769	1895	1879	1994	1946	1763	1602	72,1
Німеччина	3014	2643	2685	2860	2746	2592	2445	2394	79,4
Італія	1929	1726	1924	1972	1928	1798	1532	1232	63,9
Нідерланди	780	622	758	809	882	1039	977	851	109,2
Російська Федерація	-	4944	5042	3058	2540	2647	2878	3203	-
Іспанія	1043	914	972	1176	1420	1593	1446	1268	121,6
Туреччина	306	359	476	606	667	658	694	886	289,1
Сполучене Королівство	1649	1616	1751	1766	1713	1828	1623	1597	96,8
Разом Європа і Азія	23983	22147	23143	19696	19443	20229	19244	18793	78,4
Іран	591	918	1069	1313	1455	1699	1817	1848	312,5
ОАЕ	99	172	300	400	381	502	643	987	994,1
Разом Близький Схід	1994	3044	3599	4525	5161	6510	8102	9431	473,0
Єгипет	257	406	465	463	552	617	766	853	332,6
Південна Африка	248	296	349	418	456	518	539	560	225,4
Разом Африка	1422	1723	1985	2185	2465	2900	3483	3937	276,7
Китай	1707	1807	2297	3342	4697	6900	9436	12381	725,4
Індія	643	896	1211	1579	2259	2606	3319	4489	697,8
Індонезія	395	468	653	865	1139	1303	1411	1615	408,5
Японія	4905	4428	5240	5771	5542	5354	4442	4037	82,3
Південна Корея	476	537	1041	2017	2260	2312	2370	2763	580,6
Разом АТР	10490	10558	13872	18200	21171	24556	27969	33577	320,1
Разом у світі	61436	59421	66650	70332	76946	84678	88722	96558	157,2
ОЕСР	41040	37528	41738	45137	48312	50043	46596	46217	112,6
ЄС	14535	12986	13879	14223	14661	15156	13942	12942	89,0
СНД	-	7906	7974	4256	3473	3649	3835	4223	-

Джерело: розраховано та складено автором за даними [6]

Федерація. Причому в районі Перської затоки лідером з експорту є Саудівська Аравія, хоча частка її участі в міжнародній торгівлі суттєво зменшилася – на 16,6%. Зауважимо, що основні напрями експортних потоків нафти виглядають так:

- 1) Перська затока – Японія, Південна Корея;
- 2) Перська затока – Західна Європа;
- 3) Перська затока – США;
- 4) Південно-Східна Азія – Японія;
- 5) Карибський басейн – США;
- 6) Північна Африка – Західна Європа;

## Структура споживання нафти, %

Основні країни та регіони	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2016	Зміна, 2016 р. / 1980 р.
США	27,8	26,5	25,5	25,2	25,6	24,6	21,6	20,3	-7,4
Разом Північна Америка	32,6	31,3	30,5	30,2	30,8	29,7	26,5	24,7	-7,9
Бразилія	1,8	2,0	2,1	2,5	2,6	2,5	3,1	3,1	1,3
Разом Південна та Центральна Америка	5,8	5,6	5,6	6,3	6,5	6,3	7,2	7,2	1,5
Німеччина	4,9	4,4	4,0	4,1	3,6	3,1	2,8	2,5	-2,4
Російська Федерація	-	8,3	7,6	4,3	3,3	3,1	3,2	3,3	-
Сполучене Королівство	2,7	2,7	2,6	2,5	2,2	2,2	1,8	1,7	-1,0
Разом Європа і Азія	39,0	37,3	34,7	28,0	25,3	23,9	21,7	19,5	-19,6
Іран	1,0	1,5	1,6	1,9	1,9	2,0	2,0	1,9	1,0
Разом Близький Схід	3,2	5,1	5,4	6,4	6,7	7,7	9,1	9,8	6,5
Єгипет	0,4	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9	0,5
Південна Африка	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,2
Разом Африка	2,3	2,9	3,0	3,1	3,2	3,4	3,9	4,1	1,8
Китай	2,8	3,0	3,4	4,8	6,1	8,1	10,6	12,8	10,0
Індія	1,0	1,5	1,8	2,2	2,9	3,1	3,7	4,6	3,6
Разом АТР	17,1	17,8	20,8	25,9	27,5	29,0	31,5	34,8	17,7
ОЕСР	66,8	63,2	62,6	64,2	62,8	59,1	52,5	47,9	-18,9
ЄС	23,7	21,9	20,8	20,2	19,1	17,9	15,7	13,4	-10,3
СНД	-	13,3	12,0	6,1	4,5	4,3	4,3	4,4	-

Джерело: розраховано та складено автором за даними [6]

7) Західна Африка – Західна Європа;

8) Західна Африка – США;

9) Російська Федерація – Західна Європа та СНД.

Другим складником світового ринку нафти є фінансовий, який включає механізми здійснення угод та зниження ризиків. Для світового ринку нафти характерне використання різноманітних контрактів, як строкових, так і безстрокових, із різним ступенем ризику, зокрема спотові угоди (готівкові або касові), форвардні контракти, ф'ючерсні контракти, свопи, спреди та опціони. Всі ці контракти є загальновідомими для більшості товарних і фінансового ринків та дають змогу побудувати складні стратегії, які, своєю чергою, дають можливість комплексно страхувати ризик як продавця, так і покупця. Базовим контрактом на світовому ринку нафти є спотові угоди, які передбачають поставку та оплату негайно. Більш гнучким інструментом в умовах дерегульованого ринку є опціон. Останній дає право вступу в торговельну угоду на заздалегідь погоджених умовах. Предметом опціонної угоди може виступати нафта як товар, а також ф'ючерс на нафту чи портфель контрактів на нафту, такий як своп.

У ролі місця торгівлі нафтою та нафтопродуктами виступають торговельні площадки (або біржі) по всьому світу, серед яких основними є The International Petroleum Exchange (IPE), New York Mercantile Exchange (NYMEX), The Nordic Power Exchange (Nord Pol), Amsterdam Power Exchange (APX), Санкт-Петербурзька міжнародна товарно-сировинна біржа (СПБМТСБ). Феноменом останнього десятиліття в організаційних формах торгівлі товарами стало створення Електронних комунікаційних мереж (ECN – Electronic Communication Network), які створюються брокерами для виконання замовлень клієнтів. ECN зв'язують провідних брокерів та окремих трейдерів між собою для того, щоб вони могли здійснювати торгівлю нафтою напряму, поза біржові механізми посередників.

**Висновки з цього дослідження.** Підводячи підсумок, слід зазначити, що світовий ринок нафти – це глобальний ринок, який перебуває у стані глибоких змін, які прямо пропорційно позначаються на поточних та перспективних можливостях світового виробництва та споживання нафти та нафтопродуктів. Серед основних тенденцій



Таблиця 7

## Обсяги та структура експорту нафти

Основні країни та регіони	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2016	Зміна, 2016 р. / 1980 р.
тис. барель на день									
США	555	780	889	949	890	1129	2154	4723	850,9
Канада	445	685	955	1401	1703	2201	2599	3906	877,8
Мексика	875	1580	1387	1422	1814	2065	1539	1400	160,0
Південна та Центральна Америка	3010	1985	2367	2797	3079	3528	3568	4170	138,5
Європа	-	-	-	1453	2069	2231	1949	3110	-
Російська Федерація	-	-	-	3468	4198	6878	7397	8634	-
Інші країни СНД	-	-	-	96	561	1118	1944	1817	-
СРСР та Центральна Європа	2040	2549	2659	-	-	-	-	-	-
Саудівська Аравія	9630	2674	5806	7612	7461	8594	7595	8526	88,5
Близький Схід (окрім Саудівської Аравії)	8155	6820	8713	9496	11826	11879	11976	14992	183,8
Північна Африка	2820	2415	2604	2699	2733	3076	2878	1683	59,7
Східна Африка	2475	1765	2248	2736	3311	4408	4755	4486	181,3
Азіатсько-Тихоокеанський регіон (окрім Японії)	2099	2339	2203	3470	3832	4429	6226	7514	358,0
Решта країн світу	495	1050	1938	991	945	1543	653	493	99,7
Разом світ	32599	24642	31769	38591	44422	53079	55234	65454	200,8
%									
США	1,7	3,2	2,8	2,5	2,0	2,1	3,9	7,2	5,5
Канада	1,4	2,8	3,0	3,6	3,8	4,1	4,7	6,0	4,6
Мексика	2,7	6,4	4,4	3,7	4,1	3,9	2,8	2,1	-0,5
Південна та Центральна Америка	9,2	8,1	7,5	7,2	6,9	6,6	6,5	6,4	-2,9
Європа	-	-	-	3,8	4,7	4,2	3,5	4,8	-
Російська Федерація	-	-	-	9,0	9,5	13,0	13,4	13,2	-
Інші країни СНД	-	-	-	0,2	1,3	2,1	3,5	2,8	-
СРСР та Центральна Європа	6,3	10,3	8,4	-	-	-	-	-	-
Саудівська Аравія	29,5	10,9	18,3	19,7	16,8	16,2	13,8	13,0	-16,5
Близький Схід (окрім Саудівської Аравії)	25,0	27,7	27,4	24,6	26,6	22,4	21,7	22,9	-2,1
Північна Африка	8,7	9,8	8,2	7,0	6,2	5,8	5,2	2,6	-6,1
Східна Африка	7,6	7,2	7,1	7,1	7,5	8,3	8,6	6,9	-0,7
АТР (окрім Японії)	6,4	9,5	6,9	9,0	8,6	8,3	11,3	11,5	5,0
Решта країн світу	1,5	4,3	6,1	2,6	2,1	2,9	1,2	0,8	-0,8

Джерело: розраховано та складено автором за даними [6]

розвитку світового ринку нафти слід назвати: суттєве збільшення доведених запасів нафти; різке збільшення обсягів видобутку нафти; підвищення попиту на нафту з боку країн, що розвиваються; перевищення обся-

гів споживання нафти над її видобутком. Це призвело до зміни механізму формування світових цін на нафту, суттєвому посиленню волатильності та невизначеності цінових очікувань.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Світовий ринок нафтопродуктів: тенденції розвитку і перспективи для України / С.В. Волошина, Л.Д. Костакова, Н.І. Логвиненко. Ефективна економіка. 2017. № 12. URL: [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua) (дата звернення: 20.03.2017). Назва з екрана.
2. Мировой нефтегазовый рынок: инновационные тенденции / Под ред. В.В. Бушуева, Е.А. Телигиной, Ю.К. Шафраника. М.: Энергия, 2008. 358 с.
3. Кратт О.А., Кірнос І.О. Світовий ринок нафти: вибір інструментарію пізнання. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. 2009. Вип. 37–2. С. 89–93.
4. Топ 10 найбільших родовищ нафти. URL: <http://dobri-porady.pp.ua/2926-top-10-nayblshih-rodovisch-nafti.html> (дата звернення: 20.03.2017). Назва з екрану.
5. Каковы запасы нефти и на сколько лет ее хватит? URL: <https://neftok.ru/raznoe/zapasy-nefti.html> (дата обращения: 20.03.2017). Название с экрана.
6. BP Statistical Review of World Energy – underpinning data, 1965–2016. London: BP's publications, June 2017. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (accessed 20 March 2018).

REFERENCES:

1. Voloshyna S. V, Kostakova L. D., Logvynenko N. I. (2017) Svitovyi rynek naftoproduktiv: tendentsii rozvytku i perspektyvy dlia Ukrainy [World oil products market: trends and prospects for Ukraine]. Effective economy (electronic journal), no 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5998> (accessed 20 March 2018).
2. Bushueva V.V., Teliginoy E. A., Shafranika Yu. K. (2008) Mirovoy neftegazovyy rynek: innovatsionnye tendentsii [World oil and gas market: innovative trends]. Moscow: Energy. (in Russian).
3. Kratt O. A., Kirnos I. O. (2009) Svitovyi rynek nafty: vybir instrumentarii piznannia [World oil market: the choice of tools for cognition], Scientific works of Donetsk National Technical University, vol. 37-2, pp. 89-93.
4. Top 10 naibilshykh rodovyshch nafty [Top 10 largest oil fields]. (electronic resource). Available at: <http://dobri-porady.pp.ua/2926-top-10-nayblshih-rodovisch-nafti.html> (accessed 20 March 2018).
5. Kakovy zapasy nefti i na skol'ko let ee khvatit? [What are the reserves of oil and how many years is it enough? (electronic resource). Available at: <https://neftok.ru/raznoe/zapasy-nefti.html> (accessed 20 March 2018).
6. BP Statistical Review of World Energy – underpinning data, 1965-2016 (June 2017), London: BP's publications.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 719:338.48:379.85

### Комерціалізація ресурсів історико-культурної спадщини в туризмі: механізми, ліміти та бар'єри

**Ганський В.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри міжнародних економічних відносин  
Львівського торговельно-економічного університету

У статті розглянуто економічний потенціал ресурсів історико-культурної спадщини. Визначено механізми комерціалізації історико-культурної спадщини за допомогою їх використання у туризмі. Обґрунтовано ліміти і бар'єри господарського освоєння ресурсів історико-культурної спадщини. Наведено приклади надмірної комерціалізації історико-культурних туристичних ресурсів та її впливу на життя місцевих громад.

**Ключові слова:** історико-культурна спадщина, туризм, туристичні ресурси, комерціалізація, економіка культури.

Ganski V.A. KOMMERCIALIZACIJA RESURSOV ISTORIKO-KULTURNOGO NASLEDIJA V TURIZME: MEХАНИЗМЫ, ЛИМИТЫ И БАРИЕРЫ

В статье рассмотрен экономический потенциал ресурсов историко-культурного наследия. Определены механизмы коммерциализации историко-культурного наследия посредством их освоения в туризме. Обсуждены лимиты и барьеры хозяйственного освоения ресурсов историко-культурного наследия. Приведены примеры негативного влияния чрезмерной коммерциализации историко-культурных туристических ресурсов и его влияния на жизнь местных сообществ.

**Ключевые слова:** историко-культурное наследие, туризм, туристические ресурсы, коммерциализация, экономика культуры.

Ganski V.O. COMMERCIALIZATION OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE RESOURCES IN TOURISM: MECHANISMS, LIMITS AND BARRIERS

The article presents the economic potential of historical and cultural heritage resources. The text highlights the mechanisms of commercialization of historical and cultural heritage through their usage in tourism. The article revealed the limits and barriers of economic use of resources of historical and cultural heritage. The paper describes the examples of the negative impact of excessive commercialization of historical and cultural tourism resources and its impact on the life of local communities.

**Keywords:** historical and cultural heritage, tourism, tourist resources, commercialization, economy of culture.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ресурси історико-культурної спадщини, які містять як матеріальні, так і нематеріальні елементи, з'єднують безліч компонентів і значень, що являють собою гарну базу для створення продуктів на ринку туристичних послуг. Багатовимірність цього ресурсу визначає його податливість для будь-яких спроб маркетингового моделювання. Соціально-економічна трансформація Східної Європи кінця ХХ ст. викликала у країнах регіону зміни у підходах до ресурсів минулого. У ринковій економіці продукти історико-культурної спадщини мають свій економічний вимір і так само, як й інші ресурси, повинні підлягати не тільки адмініструванню, а й пере-

дусім управлінню. Потенціал ресурсів історико-культурної спадщини майже необмежений із погляду можливостей створення нових туристичних і аналогічних продуктів і навіть формування нових ринків (тобто інновацій у галузі історико-культурної спадщини). Хороші оференти спадщини задовольняють наявні потреби, але тільки найкращі з них створюють нові ринки. Такі дії випереджають поточні потреби і дають певну конкурентну перевагу дестинації, регіону і навіть всієї країни на міжнародному ринку туристичних послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням економіки історико-культурної спадщини, як й у цілому економіки невиробничої сфери, в спеціалізованій літературі

приділяється значно менша увага, ніж питанням функціонування реального та фінансового секторів. Така ситуація характерна не тільки для вітчизняної, а й для світової економічної науки. Найбільш значущими тут є ґрунтовні видання, присвячені економіці культури, А. Рубінштейна [1; 2], І. Ріццо та А. Мігноси [3], Є. Хауснера, А. Карвінської та Я. Пурхля [4], Д. Ріпкема [5], Л. Прибегі [6], І. Мартиненко [7] та ін. Однак тема комерціалізації історико-культурної спадщини та її використання у туризмі дотепер залишається вкрай малодослідженою як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній науці, незважаючи на високий ступінь її актуальності та соціальної значущості.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення ринкових механізмів, лімітів та бар'єрів комерціалізації та використання в туризмі ресурсів історико-культурної спадщини.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Прихований в історико-культурній спадщині економічний потенціал може й навіть повинен бути використаний у сучасній економічній системі. Це впливає і з необхідності охорони ресурсів минулого. Утримання пам'ятника як музейного експонату – це найпростіший, але водночас і найбільш ефективний спосіб його збереження. Однак практика показує, що так можна зберегти лише невелику частину ресурсів історико-культурної спадщини. Іншим ресурсам необхідно надати певну функцію, без якої вони просто загинуть. Більше того, багато дослідників історико-культурної спадщини стверджують, що найбільший успіх в охороні – це фактичне використання цього об'єкта спадщини, близьке до його первісного призначення. Обсяг і способи використання його як продукту залежать, безсумнівно, від обсягу культурних ресурсів, їх рідкості, стану, поведінки, необхідності врахування норм охорони, допустимої граничної пропускну здатності, збереження автентичності, а також від рівня культурної свідомості суспільства і місцевих органів влади.

Практично в кожній місцевості або майже в кожному місті є якийсь потенційний ресурс історико-культурної спадщини. За значного накопичення історико-культурних ресурсів вони можуть стати частиною туристичної пропозиції. У створенні такого продукту найбільшу питому вагу має інтерпретація ресурсів. Саме ця інтерпретація і свого роду «упаковкою» продукту, яка виникає з неї, набуває та буде набувати в майбутньому значення (один і той

самий продукт спадщини може користуватися різним попитом залежно від того, був він «упакований» привабливо чи ні). На цю тенденцію вказує досвід західних країн, а також наявна практика в Україні (наприклад, музей як просте зібрання експонатів і цей же музей, організований як фрагмент минулої епохи, будуть мати різну туристичну атрактивність).

Специфіка формування продуктів історико-культурної спадщини полягає також у тому, що відправною точкою у цьому процесі стають потреби споживача (власника або користувача) та наявні історико-культурні ресурси (вони існують об'єктивно). Це відрізняє історико-культурну спадщину від інших продуктів на ринку, де відправною точкою є аналіз потреб споживачів. Водночас у разі історико-культурної спадщини ми маємо справу з індивідуалізованим способом споживання її ресурсів. У жодній іншій галузі зв'язок «продукт – покупець – продукт – споживач» не є настільки гетерогенним, різноманітним, зумовленим власною унікальністю. Суб'єктивне сприйняття призводить до того, що один і той самий продукт, переглянутий, відвіданий та прослуханий різною аудиторією, яка володіє різними компетенціями у сприйнятті мистецтва, несе в собі кожен раз різний зміст. Більше того, цей об'єкт історико-культурної спадщини кожен раз дає інший, новий набір благ, який залежить від зовнішніх умов (погода, освітлення, екскурсійний супровід тощо) і внутрішніх (настрій споживача, рівень компетенції, стомленість тощо). Продукти історико-культурної спадщини релятивні щодо інших, аналогічних, виготовлених у тому ж стилі, у тій же епосі. Це дає змогу здійснити об'єктивну оцінку цих продуктів і призводить до того, що вони стають по відношенню один до одного конкурентними. Конкурентні переваги можуть посилювати різні процедури оферентів, наприклад запис у Список всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, запис у національний список пам'яток історії та культури, або включення в певний туристичний маршрут.

Продукти історико-культурної спадщини є комплементарними, що призводить до того, що придбання одного з них породжує у споживача бажання ознайомитися з наступними. Ця залежність, джерело якої криється в потребах споживачів, лежить в основі створення таких продуктів, як тематичні маршрути з ознайомлення з об'єктами культурної спадщини або реконструкції важливих історичних подій – само по собі відвідування історичних місць

нині вже не є достатнім для туристів. Проте на відміну від інших ринкових продуктів як субститутивність спадщини в силу її унікальності з погляду ринкової пропозиції, так і дуже індивідуальний процес споживання з погляду попиту породжує дисонанс між оригіналом та субститутом, який і відчувається споживачами. Технічний і цивілізаційний прогрес сприяє презентації одних і тих самих об'єктів історико-культурної спадщини в різній технічній формі, наприклад концерт у живому виконанні і та ж музика, записана на електронних носіях, колекції живопису, пропонувані до огляду безпосередньо в музеї та у вигляді цифрових матеріалів тощо. У кожному із цих випадків ми маємо справу з іншим продуктом, і основою диференціації стає тут тип контакту (прямий чи непрямий) із ресурсом, що генерує різні емоції, духовні переживання і почуття естетичної насолоди. Вибір технічної форми продукту є більше питанням смаку і переваг споживачів, які також відчують вплив соціально-економічних умов.

Специфічною особливістю ринку об'єктів історико-культурної спадщини є їх значною мірою нематеріальний, а отже, обслуговуючий характер. Відвідування історичних пам'яток, участь у концертах, перебування в музеях – це споживання послуг, що надаються в даний момент часу. Таким чином, ми маємо справу зі збігом у часі виробництва та споживання, оскільки послуги ні можна зберігати, ні накопичувати, ні переміщати в часі і просторі, більше того, їх не можна набувати у власність, можна отримати лише право користування ними. Таким чином, існує можливість багаторазового створення таких продуктів, в основі яких будуть одні й ті ж матеріальні ресурси. Якість пропозиції у цьому разі сприймається й оцінюється через призму кваліфікації персоналу (безпосередніх постачальників послуг).

Для деяких об'єктів історико-культурної спадщини (особливо для колишніх індустріальних і військових об'єктів), що є економічним і соціальним баластом, необхідністю, навпаки, стає створення на їх основі таких продуктів, які знову стануть сукупністю благ як для споживачів, так і для місцевих громад. Прикладами тут можуть бути індустріальний комплекс в Ессені в Рурської області (Німеччина), соляна шахта у Величці, а також шахтарський скансен гірничодобувної промисловості «Королева Луїза» і музей під відкритим небом «Гвідо» в Забже (Польща), історико-культурний комплекс «Замок Радомисль» (Україна) та ін. [8, с. 122].

Історико-культурна спадщина – це сукупний економічний потенціал. Однак існують чіткі ліміти і бар'єри ринкового освоєння її ресурсів. Вони виникають із необхідності захисту історико-культурної спадщини і передачі її в хорошому стані майбутнім поколінням. Наприклад, у цьому відношенні принцип рівності між поколіннями накладає на сучасних власників об'єктів історико-культурної спадщини необхідність сталого управління нею так, щоб її ресурси не були виснажені або переключені надмірним сучасним споживанням. Таку загрозу несе в собі масовий туризм, який часто призводить до деградації культурного простору, зміни, часто незворотної, його характеру. Наслідки туризму можуть бути небезпечні як для матеріальних (наприклад, історичні об'єкти або території), так і нематеріальних (наприклад, народні традиції) ресурсів. Під впливом розвитку туризму можуть відбуватися несприятливі зміни в місцевих спільнотах, пов'язані з «імпортом» способу життя і втратою традиційних цінностей та звичаїв.

Надмірна комерціалізація часто призводить до того, що туристам пропонується більш рафінована, але менш достовірною версія фольклору, пристосована для подання, часто стереотипного, гостям. У результаті доходить до парадоксу, коли історико-культурна спадщина, яка є основою туризму, через нього ж і деградує. Включення до складу ринкової пропозиції об'єктів історико-культурної спадщини безконтрольно і в масових масштабах носить риси вандалізму і, відповідно, безвідпрацьованої стратегії в кінцевому підсумку може призвести до значних витрат за непорівняного короткочасного зиску. У цьому контексті граничним бар'єром комерціалізації цього потенціалу є його природна пропускна здатність і збереження автентичності передачі. Комерціалізація історико-культурної спадщини несе загрозу занадто вільного перетворення її об'єктів в продукти ринку. Прикладом тут можуть бути різного роду реконструкції матеріальних об'єктів минулого або історичних подій. Популярні в останні роки копії стародавніх будівель і споруд, стародавніх поселень або реконструкції битв викликають безліч нарікань щодо їх відповідності реаліям. Часто в таких випадках бачення творця призводить до матеріалізації популярних уявлень (а не наукових досліджень) про минуле із застосуванням сучасних матеріалів і технологій. Такого типу історичні підробки часто пропонують сучасні послуги: концерти, ділові зустрічі,

банкети, а також різні види активного відпочинку тощо. Заходи такого роду, як правило, супроводжуються продажем псевдоісторичних артефактів (пластикових або дерев'яних мечів і булав, рогатих шоломів вікінгів тощо). Таким чином, сконструйовані об'єкти – це скоріше тип псевдоісторичних парків розваг і карнавалів, аніж максимально вірних копій минулого. Це приклад «діснейлендизації» минулого в комерційних цілях. Вони, правда, викликають певний інтерес до історико-культурної спадщини, але, на жаль, показують його у спотвореній формі і не дотримуються головних принципів достовірності.

Сучасний технологічний прогрес створює певні можливості підвищення порогів пропускну здатності деяких об'єктів історико-культурної спадщини. Триваючий протягом багатьох десятиліть процес заміни фізичної реальності віртуальною (у тому числі цифровою) набирає стрімких обертів. Цивілізація цифрових подій (анімація, мультимедійні освітні програми, оцифровка колекцій, комп'ютерні ігри) проникає також у сферу історико-культурної спадщини, що призводить до зміни сприйняття явищ і об'єктів. Ці зміни, безсумнівно, є соціально прийнятними. Установи, які замінюють культ оригіналу методами віртуалізації історії (наприклад, Музей варшавського повстання, підземелля Ринку в Кракові) досягають успіху у сфері відвідуваності. Правда, у цьому разі споживач отримує трохи інший продукт, але в певних умовах доступу і за певного рівня самосвідомості він готовий це прийняти. Ресурси культурної спадщини не є нескінченними, а їх вичерпання відбувається шляхом часткового або повного пошкодження або зникнення (деградації).

Дуже істотним бар'єром комерціалізації історико-культурної спадщини є турбота про інтереси місцевих громад. Райони, багаті на об'єкти спадщини, є водночас місцем проживання, роботи та відпочинку місцевого населення. Надмірна концентрація туризму викликає, як правило, безліч незручностей у повсякденному та професійному житті населення. Збільшення трафіку автомобілів, забруднення повітря, засмічення відходами, шум, зростання цін на споживчі товари призводять до зниження якості життя і психологічного дискомфорту від занадто великої кількості туристів. Це породжує захисні реакції жителів у вигляді агресії, недовіри і несприятливого ставлення до туристів. Ситуація, в якій витрати на соціальні та економічні

потреби туристичного центру, що несуть місцеві жителі, перевищують отримувані ними переваги, також є лімітом комерціалізації спадщини.

Найбільш відомим і масштабним прикладом перевищення допустимих лімітів комерціалізації історико-культурної спадщини, яке спричинило надмірну концентрацію туризму і зниження якості життя місцевого населення, є сучасний приклад Барселони в Іспанії. У місті живе 1,6 млн. осіб. За рік місто приймає більше 30 млн. туристів. Очевидно, що туристи приносять місту значні доходи, але задоволені ними далеко не всі: наявність величезної кількості туристів стимулює стрімке зростання цін на житло і продукти харчування, з напливом приїжджих не справляється транспортна система міста, що призводить до значних труднощів під час пересування по місту і практично паралізує його в періоди пікової туристичної активності, стрімкими темпами зростає рівень злочинності тощо. Все це змусило міську владу послідовно запроваджувати заходи для того, щоб обмежити потік туристів. У 2015 р. був уведений річний мораторій на будівництво нових готелів у центрі міста. Під загрозою опинилися 30 інвестиційних проєктів, причому деякі компанії вже викупили площі під готелі. У 2016 р. мораторій був продовжений, а в лютому 2017 р. міська влада Барселони і зовсім оголосила: будувати готелі у центрі заборонено [8, с. 133].

Це не єдине обмеження: спеціальний план щодо прийняття туристів передбачає, що до 2019 р. будуть введені нові обмеження. Проте, якими вони будуть, можна судити зі стратегічного плану щодо туризму до 2020 р. Ідея полягає у тому, щоб за допомогою економічних важелів зробити поїздки до Барселони не такими привабливими. Так, будуть різко збільшені податки на нерухомість, яка здається в короткострокову оренду. Місто також намагається домовитися з урядом регіону, щоб йому дозволили контролювати ситуацію в хостелах, наприклад указувати максимальну кількість кімнат на поверсі. У рамках експерименту підвищаться ціни на паркування для туристичних автобусів у популярних місцях: наприклад, за зупинку біля фонтанів на горі Монжуїк доведеться платити не 4,5 євро, як раніше, а 35. Очевидно, що туристичні компанії будуть перекладати ці витрати на самих туристів. Інші заходи передбачають обмеження на використання сегвеїв і скутерів у найбільш жвавих частинах міста. Деякі вулиці стануть пішохідними, а бари і ресторани

попросять прибрати столики з площ. План цей багато критикують: одним не подобаються обмеження, накладені на бізнес (сфера туризму – це 14% усієї економіки Барселони), інші вважають, що обмежувати потік приїжджих треба радикальніше, на їхню думку, треба не лише заборонити будівництво нових готелів, а й обмежити можливості хостелів і ріелторських компаній [8, с. 134].

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, у сучасній економічній системі відбувається трансформація функцій об'єктів історико-культурної спадщини, які з неліквідного економічного баласту трансформуються у специфічні економічні ресурси, господарське освоєння яких продукує мультиплікативні

ефекти на багато сфер економіки та формує нові ринки. Основним механізмом їх комерціалізації стає туризм, який використовує спадщину як ресурсну базу для формування різноманітних тематичних туристичних маршрутів і заходів. Однак ці процеси мають суперечливі наслідки як для самої спадщини, так і для місцевого населення, тому особливо у XXI ст. актуалізуються питання визначення гранично допустимих лімітів використання спадщини в економічній діяльності і гармонійного розвитку ринку туристичних послуг з урахуванням інтересів як самої спадщини, так і місцевої громадськості й майбутніх поколінь як спадкоємців і рівноправних власників історико-культурної спадщини.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Экономика культуры / Отв. ред. А.Я. Рубинштейн. Москва: Слово, 2005. 436 с.
2. Актуальные проблемы экономики культурного наследия / Под ред. А.Я. Рубинштейна. Москва: Государственный институт искусствознания, 2016. 108 с.
3. Rizzo I., Mingosa A. Handbook on the Economics of Cultural Heritage. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2013. 640 p.
4. Kultura a rozwój / J. Hausner, A. Karwińska, J. Purchla. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury, 2013. 518 s.
5. Рипкема Д. Экономика исторического наследия. Москва: Билдинг Медиа Групп, 2006. 156 с.
6. Прибега Л. Архітектурна спадщина України: пам'яткоохоронний аспект. К.: Інститут культурології НАМ України, 2015. 237 с.
7. Мартыненко И.Э. Правовой статус, охрана и восстановление историко-культурного наследия. Гродно: ГрГУ, 2005. 343 с.
8. Ганский В.А. Глобализация туристического бизнеса и формирование мирового рынка туристических услуг. Современная экономика: анализ состояния и перспективы развития: монография; под ред. Т.В. Внуковской. Ставрополь: Логос, 2012. 289 с.

#### REFERENCES:

1. Ekonomika kul'tury / otv. red. A.Y. Rubinshteyn. Moskva: Slovo, 2005. 436 s.
2. Aktual'nye problemy ekonomiki kul'turnogo naslediya / pod red. A.Y. Rubinshteyna. Moskva: Gosudarstvennyy institut iskusstvoznaniya, 2016. 108 s.
3. Handbook on the Economics of Cultural Heritage / Rizzo I., Mingosa A. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2013. 640 p.
4. Kultura a rozwój / J. Hausner, A. Karwińska, J. Purchla. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury, 2013. 518 s.
5. Ripkema D. Ekonomika istoricheskogo naslediya. Moskva: Bilding Media Grupp, 2006. 156 s.
6. Prybyeha L. Arkhitekturna spadshchyna Ukrayiny: pam'yatkookhoronnyy aspekt. K.: Instytut kul'turolohiyi NAM Ukrayiny, 2015. 237 s.
7. Martynenko I.E. Pravovoy status, okhrana i vosstanovlenie istoriko-kul'turnogo naslediya. Grodno: GrGU, 2005. 343 s.
8. Ganski V.A. Globalizatsiya turisticheskogo biznesa i formirovanie mirovogo rynka turisticheskikh uslug. Sovremennaya ekonomika: analiz sostoyaniya i perspektivy razvitiya: monografiya / pod red. T.V. Vnukovskoy. Stavropol': Logos, 2012. 289 s.

## Стратегія управління підприємствами виробничої та соціальної інфраструктури

Голей Ю.М.

викладач

Дніпровського національного університету  
імені Олеся Гончара

У статті досліджено сучасний стан виробничої та соціальної інфраструктури України, її вплив на соціально-економічний розвиток країни, пріоритети розвитку на державному рівні та реалізації фактичного стратегічного управління на рівні регіонів країни (зокрема, Дніпровського регіону). Проведено аналіз сучасного стану основних складників інфраструктурного комплексу, визначено основні можливості та напрями стратегічного управління його розвитком. Виявлено ключові проблеми та на підставі світового досвіду викладено рекомендації для подальшої зміни ситуації на краще.

**Ключові слова:** інфраструктурний комплекс, виробнича інфраструктура, соціальна інфраструктура, інфраструктурні елементи, стратегічне управління, децентралізація, регіональний розвиток, державно-приватне партнерство.

Голей Ю.М. СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В статье исследованы современное состояние производственной и социальной инфраструктуры Украины, ее влияние на социально-экономическое развитие страны, приоритеты развития на государственном уровне и реализации фактического стратегического управления на уровне регионов страны (в частности, Днепропетровского региона). Проведен анализ современного состояния основных составляющих инфраструктурного комплекса, определены основные возможности и направления стратегического управления его развитием. Выявлены ключевые проблемы и на основании существующего мирового опыта изложены рекомендации для дальнейшего изменения ситуации к лучшему.

**Ключевые слова:** инфраструктурный комплекс, производственная инфраструктура, социальная инфраструктура, инфраструктурные элементы, стратегическое управление, децентрализация, региональное развитие, государственно-частное партнерство.

Goley Yu.M. STRATEGY OF MANAGEMENT OF MANUFACTURING AND SOCIAL INFRASTRUCTURE ENTERPRISES

The article examines the current state of industrial and social infrastructure of Ukraine, its impact on the country's socio-economic development, the directions of development priorities at the state level, and the implementation of actual strategic management at the level of the regions of the country (in particular, the Dnipro region). The analysis of the current state of the components of the infrastructure complex was carried out, the main opportunities and directions of strategic management of its development were determined. The key issues are identified, and based on the existing world experience, recommendations are given for further changing the situation for the better.

**Keywords:** infrastructure, industrial infrastructure, social infrastructure, infrastructure elements, strategic management, decentralization, regional development, public-private partnership.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасному суспільстві на тлі істотного зростання міжнародної відкритості економік та інтенсивної глобалізації немає практично жодної країни світу, яка не проголосила б підвищення конкурентоспроможності одним із пріоритетних завдань своєї національної політики у сфері економічного розвитку. І Україна не є винятком.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки нашої країни, яка порівняно недавно встала на шлях євроінтеграції, урядом встановлено основні орієнтири і визначено цілі сталого розви-

тку (ЦСР), досягнення яких можливо тільки шляхом забезпечення стійких і високих темпів розвитку країни у цілому її регіонів зокрема [1].

Згідно з Методикою Всесвітнього економічного форуму, рівень розвитку конкурентоспроможності країни оцінюється за вісьмома групами агрегованих факторів (що включають 381 показник), а саме таких як: внутрішній економічний потенціал країни; зовнішньоекономічні зв'язки; державне врегулювання; кредитно-фінансова система; система управління; науково-технічний потенціал; трудові ресурси та інфраструктура.



Конкуренентоспроможність країни характеризується, зокрема, рівнем розвитку всієї інфраструктури, яку прийнято розділяти на виробничу, яка забезпечує процес виробництва, та соціальну, яка забезпечує нормальну життєдіяльність всієї сукупності громадян. За недостатнього розвитку виробничої та соціальної інфраструктури росте незадоволення громадян унаслідок падіння нормального рівня життя, невирішеність багатьох соціальних проблем, виникає соціальна нестабільність у суспільстві, що у цілому негативно означається на розвитку країни. На думку багатьох зарубіжних дослідників, успіх економічного та соціального розвитку країни повною мірою залежить від загальної політики у рамках усієї держави та регіональної політики, цілеспрямованих бюджетних коштів і власних ресурсів регіону (фінансових, людських, ін.), націлених у своїй сукупності на всебічний розвиток задля досягнення високого рівня конкурентоспроможності регіональної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Критичний аналіз останніх робіт та публікацій сучасних учених та аналітиків дав змогу зробити висновок, що розгляду питань розвитку соціальної та виробничої інфраструктури приділено достатньо багато уваги.

Питання сутності, сучасного стану та особливостей розвитку соціальної інфраструктури та фактори її впливу на економіку регіонів України розглянуто в роботах таких авторів, як: Н.Г. Пігуль, І.П. Кінаш, О.В. Перепелюкова, Т.В. Пепа, Л.Г. Чернюк, М.К. Орлатий, О.С. Ігнатенко, В.В. Соляр, А.В. Луговой, О.М. Пригодюк, В.І. Дубницький, В.В. Комірна, І.П. Ганжела, С.О. Кириченко та ін. Питання сутності, сучасного стану та особливостей розвитку виробничої інфраструктури, її впливу на економіку регіонів України аналізували такі науковці, як: С.І. Гречана, І.К. Чукаєва, В.П. Овчинникова, Г.О. Власенко, О.Г. Загній, Є.М. Ахромкін, О.Ю. Кудріна, С.В. Тарабановська, О.І. Хмельницька, Б.З. Піріашвілі, Б.П. Чиркін, О.І. Никифорок, В.М. Карпов та ін. За наявності стількох робіт недостатньо розробленим залишається питання стратегічного управління розвитком соціальної та виробничої інфраструктури як у межах регіонів, так і в межах країни у цілому.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Сучасний стан виробничої та соціальної інфраструктури більшості регіонів країни залишає бажати кращого. При цьому для позитивних змін у напрямі сталого розвитку конче необхідно проведення ана-

лізу сучасного стану соціальної та виробничої інфраструктури, наявних проблем та позитивного досвіду їх вирішення, встановлення особливостей реалізації найкращої практики стратегічного управління для подальшого її використання у практичній діяльності органів влади задля підвищення їх результативності. У зв'язку із цим основне завдання статті – проаналізувати сучасний стан інфраструктури регіонів (виробничої і соціальної), визначити основні проблеми, а також перспективи та інструменти їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній економічній літературі існує багато визначень інфраструктури, зокрема виробничої та соціальної. Так, інфраструктура – це сукупність установ і підприємств господарського комплексу країни, які обслуговують основні галузі виробничої сфери та сфери послуг, а також безпосередньо самих громадян. Надаючи послуги, такі установи і підприємства дають змогу здійснювати необхідні виробничі, економічні, організаційні зв'язки між складовими частинами господарства, тим самим забезпечують гідні умови для життя громадян країни.

До визначення терміну «соціальна інфраструктура» існує також багато підходів, які в 2013 р. детально розглянув П.О. Кобилін у статті «Підходи до визначення поняття «соціальна інфраструктура» [2, с. 137–142]. Проаналізувавши викладенні автором визначення, можемо дати узагальнююче поняття: соціальна інфраструктура являє собою діючу матеріально-технічну базу сукупності взаємопов'язаних об'єктів, розташованих у межах певної території, діяльність яких спрямована на створення якісних та достойних умов проживання населення, задоволення наявних потреб громадян у відповідних послугах.

Виробнича інфраструктура – це комплекс галузей, які забезпечують зовнішні умови забезпечення безпосередніх процесів виробництва. Наявність на певній території комплексної та діючої інфраструктури, яка відповідає наявним потребам основного виробництва, призводить до суттєвого підвищення продуктивності праці, пришвидшує оборот капіталу, а отже, сприяє підвищенню конкурентоздатності певної території, забезпечує гідний рівень життя населення. Крім того, на думку В. Орешіна [3, с. 21–27], діюча інфраструктура виступає ключовим елементом стійкого зростання і розвитку.

Особливими характеристиками сучасної інфраструктури є її комплексність та необ-

хідність застосування системних заходів для забезпечення поступового розвитку всіх її складників. Інфраструктура країни у цілому включає у себе окремі складники, котрі відіграють велику роль у її розвитку (рис. 1).

З позиції економічного розвитку регіони України, згідно з результатами моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів у

період січня-червня 2017 р., розташувалися так (рис. 2).

До першої п'ятірки регіонів-лідерів із погляду економічної ефективності увійшли Полтавська, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька й Київська області.

Що стосується розвитку інфраструктури регіонів, то ситуація дещо протилежна. Згідно



Рис. 1. Структура інфраструктури країни [4]

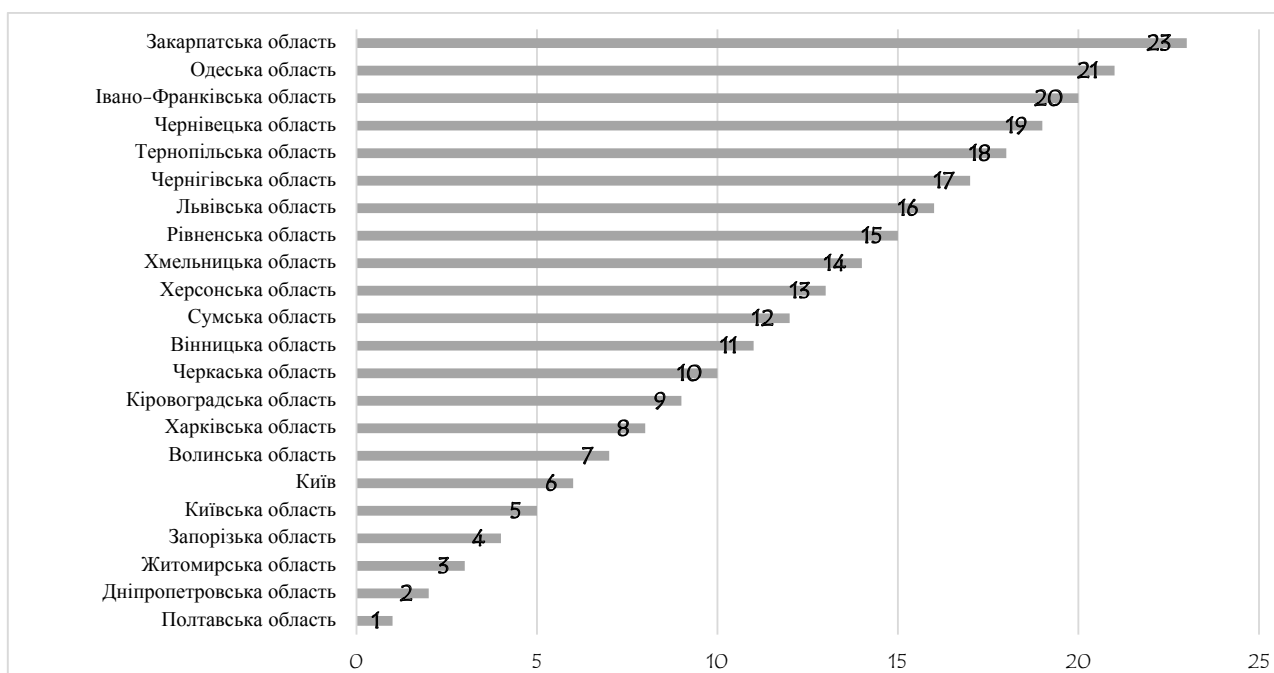


Рис. 2. Позиція регіону за економічною ефективністю [5]

з отриманими результатами оцінки інтегрального індексу динаміки розвитку інфраструктури, регіони країни отримали такі показники (рис. 3) [4].

Так, найбільший індекс розвитку інфраструктури отримали Кіровоградська, Тернопільська, Чернівецька, Житомирська і Черкаська області. За двома проаналізованими показниками лідирує Житомирська область.

При цьому слід зазначити, що представлений показник є інтегральним, тому не дає чіткої картини.

Для розгляду стану інфраструктури того чи іншого регіону необхідно проаналізувати стан його базових складників, указаних на рис. 1, відносно Дніпропетровської області, які, на нашу думку, продемонструють якість стратегічного управління на регіональному рівні, тому що з моменту початку децентралізації (одного з найважливіших напрямів реформування сучасної України) більше повноважень і можливості розпоряджатися фінансовими ресурсами передано в самі регіони для прийняття управлінських рішень на місцях щодо їхнього розвитку.

Дніпропетровська область (друга за територією в Україні після Одеської) розташована в південно-східній частині України, займає площу 31,9 тис. км (або 5,3% площі всієї території України). Це важливий індустріальний регіон, питома вага промисловості якого ста-

новить 18,4% (324,4 млрд. грн.) усієї реалізованої промислової продукції України [6, с. 4]. Напрями стратегічного розвитку інфраструктури Дніпропетровської області регламентовано в такому важливому стратегічному документі, як «Стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року», яка забезпечує радикальне реагування, спрямоване на досягнення нових установлених цілей у широкій концепції розвитку регіону та припинення застою у сфері розвитку, головним чином, за економічними, соціальними та екологічними вимірами. Крім наведеного, вказаний документ включає різноманітні програми розвитку відносно всіх складників інфраструктури регіону. У табл. 1 розраховано індекси розвитку окремих складників інфраструктури Дніпропетровської області.

Так, серед усіх областей України в Дніпропетровській області найкраще розвинені медична, культурна та житлово-комунальна підсистеми. Далі в табл. 2 наведено основні показники, які характеризують сучасний стан інфраструктурних елементів. Дані наведено починаючи з найкраще розвинутого складника інфраструктури до найгірше розвинутого порівняно з іншими областями.

Треба підкреслити те, що Дніпропетровщина сьогодні – регіон-лідер з переведення в електронну форму найпопулярніших у населення адміністративних послуг. Нині близько

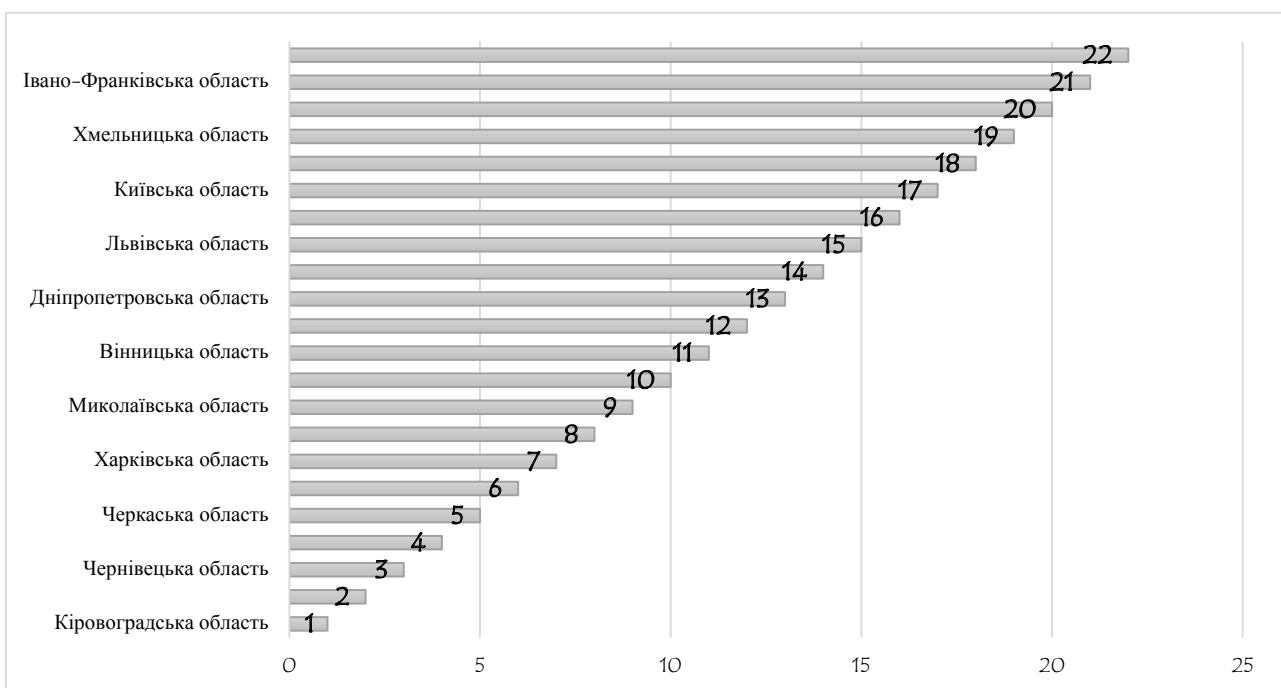


Рис. 3. Перелік регіонів України згідно з інтегральним індексом динаміки розвитку інфраструктури [5]

Таблиця 1

**Індекси розвитку інфраструктури Дніпропетровської області, 2015 р.**

Складові інфраструктури (підсистема)	Індекс	Значення індексу	Місце в Рейтингу
Транспортна підсистема	ІРт.с.	0,8873	22
Підсистема зв'язку	ІРс.з.	1,054	14
Екологічна (природоохоронна) підсистема	ІРп.с.	1,084	17
Рекреаційна підсистема (туризм)	ІРр.с.	0,8098	21
Підсистема житлово-комунального господарства	ІРсжкг	2,184	5
Освітня підсистема	ІРо.с.	0,9758	17
Медична підсистема	ІРм.с.	0,0152	1
Підсистема соціального забезпечення	ІРс.с.з.	0,9929	19
Культурна підсистема	ІРк.с.	1,0626	3
<b>Інтегральний індекс динаміки розвитку інфраструктури</b>	<b>ІРінф.</b>	<b>1,0723</b>	<b>13</b>

Таблиця 2

**Основні характерні показники розвитку інфраструктурної підсистеми Дніпропетровського регіону, 2015–2017 рр.**

Складники інфраструктури (підсистема)	Основні показники підсистеми
Медична підсистема	Єдина регіональна оперативно-диспетчерська служба (два центри Дніпро та Кривий Ріг), Лікарняні заклади – 141 Медичні центри – 53, Амбулаторії загальної практики – сімейної медицини – 414 (у містах – 176, у сільських районах – 238) Інші загальні амбулаторно-поліклінічні заклади 450
Культурна підсистема	Театрів – 13, Філармоній – 1, Кінотеатрів – 20, Бібліотек – 800, Клубів – 571, Музеїв – 26.
Підсистема житлово-комунального господарства	Понад 250 підприємств і організацій, котрі надають понад 40 видів послуг підприємствами житлово-комунального господарства, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) – 2638
Підсистема зв'язку	магістральні та супутникові канали телекомунікаційного зв'язку, поштовий зв'язок та ін.
Освітня підсистема	Вищі навчальними закладами I – II рівнів акредитації – 29, Вищі навчальними закладами III – IV рівнів акредитації – 24, Професійно-технічних навчальних закладів – 58, Денних загальноосвітніх навчальних закладів – 968, Навчально-виховних закладів (інтернатів) – 164, Вечірніх шкіл – 15, Дошкільних навчальних заклади різних типів та форм власності – 970
Екологічна (природоохоронна) підсистема	Регіональні органи влади, громадські формування з охорони навколишнього середовища (Еко-патруль), організації з охорони навколишнього середовища, та ін.
Підсистема соціального забезпечення	Установи міської влади та міські ради, Соціальні служби (пенсійний фонд, соцстрах, зайнятість), Опікунські ради тощо.
Рекреаційна підсистема (туризм) та спорт	Готелів – 87, Мотелів – 4, Хостел – 1, Гуртожитків для приїжджих – 11, інших місць для тимчасового розміщення – 36, Санаторіїв – 6, Дитячих санаторіїв – 10, Дитячий заклад оздоровлення цілорічної дії – 1, Санаторіїв-профілакторіїв – 15, Пансіонатів відпочинку – 2, Баз відпочинку – 80, Стадіонів – 80, Спортивних залів – 1237, Майданчиків – 5304, Плавальних басейнів – 53, Приміщень для фізкультурно-оздоровчих занять з тренажерним обладнанням – 594
Транспортна підсистема	Залізничний транспорт – головний в області Автомобільний, Річковий транспорт та Повітряний транспорт (2 міжнародні аеропорти), Трубопровідний

90% (найвищий показник в Україні) найбільш затребуваних громадянами послуг вони можуть отримати онлайн. Також область є лідером у впровадженні реформи місцевого самоврядування. В області на початок 2017 р. було створено 34 об'єднані територіальні громади, які власним прикладом довели ефективність реформи, оскільки відбулося значне збільшення доходів громад, отримано міжнародні та державні гранти.

В області на розвиток інфраструктури об'єднаних територіальних громад за рахунок усіх бюджетних джерел було спрямовано майже 1 млрд. грн., що дало змогу реалізувати в об'єднаних територіальних громадах області майже 250 інфраструктурних проєктів, структура фінансування наведена на рис. 4.

Основними напрямками використання вказаних коштів стали освіта та житлово-комунальне господарство.

Незважаючи на досить сформовані структурні елементи виробничої та соціальної інфраструктури та суттєве поліпшення їх стану в останні роки, поки що залишається низка невирішених стратегічних питань:

- надзвичайно високий рівень зношеності рухомого складу, який потребує оновлення;
- недостатній рівень інформатизації малих населених пунктів;
- подальша електронізація адміністративних послуг для мешканців віддалених населених пунктів;

– недоступність багатьох публічних закладів (органів влади, закладів освіти та культури, торгівлі та ін.) для різноманітних груп маломобільних громадян, відсутність у громадському транспорті можливостей для таких громадян та ін.

Для подальшого розвитку в Дніпропетровській області соціальної та виробничої інфраструктури має бути досягнена чітка координація зусиль регіональних органів влади, органів місцевого самоврядування, представників бізнесу регіону та суспільства у цілому з використання інституту державно-приватного партнерства (ДПП) [7, с. 3–7].

Інститут державно-приватного партнерства у багатьох країнах світу допомагає реалізовувати суспільно значущі проєкти у сфері розбудови та розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, при цьому ДПП відводяться такі ролі в загальній системі економічних взаємовідносин у регіоні, як:

- створення нових методів управління;
- формування спільних інвестиційних ресурсів приватного та державного секторів для досягнення значущого суспільного результату;
- підвищення ефективності використання об'єктів державної власності на основі підприємницької мотивації;
- створення доданої вартості для споживачів і суспільства загалом;
- об'єктивне визначення потреб ринку;
- оптимальне використання усього спектру ресурсів [8, с. 48–52].

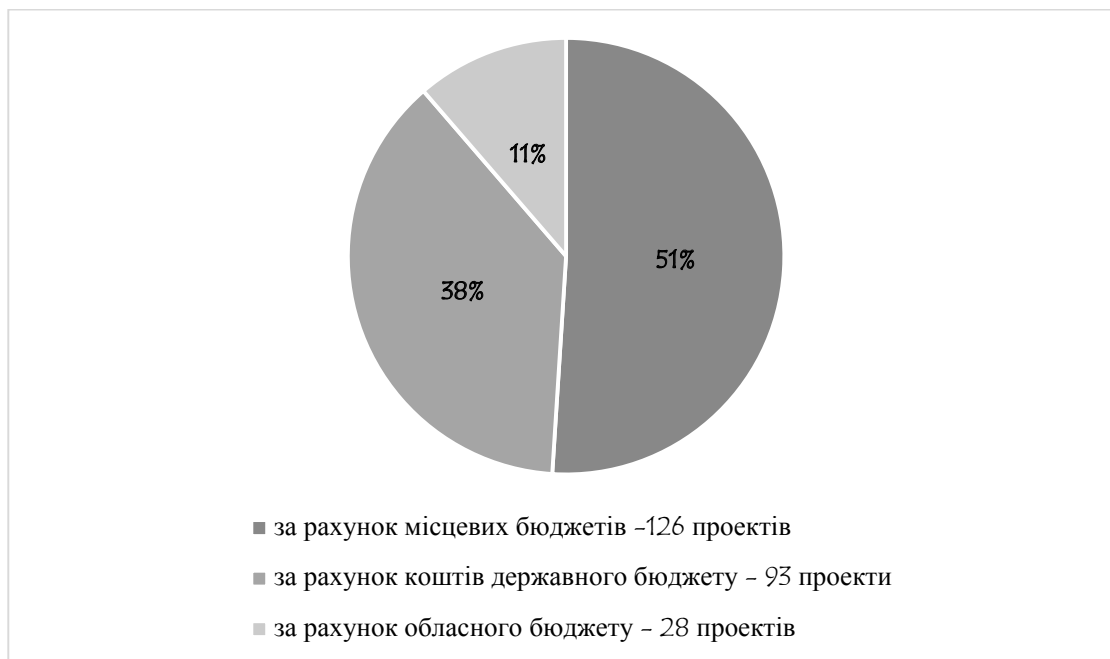


Рис. 4. Структура фінансування проєктів інфраструктурного розвитку в 2017 р.



Рис. 5. Головні переваги державно-приватного партнерства

Основні переваги використання державно-приватного партнерства для різних сторін взаємодії вказано на рис. 5.

Крім указанного, суттєвою перевагою використання державно-приватного партнерства для держави та приватного бізнесу є рівномірний розподіл ризиків між сторонами взаємодії.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, вважаємо, що доцільно розвивати в регіоні інструментарій державно-приватного партнерства [9, с. 145–148], який уже довів свою ефективність у багатьох країнах із перехідною економікою та здатен сприяти підви-

щенню конкурентоспроможності області, що дасть змогу більш ефективно та результативно використовувати наявні ресурси партнерів для якісного подальшого розвитку інфраструктури регіону [10].

Перспектива подальших досліджень потребує розроблення різноманітних моделей залучення бізнесу до розвитку інфраструктури регіонів, формування стимулюючого інструментарію для залучення інвестицій та ін. задля ефективного стратегічного розвитку в короткостроковій і довгостроковій перспективах.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Цілі сталого розвитку України 2016–2030. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 12.03.2018).
2. Кобилін П.О. Підходи до визначення поняття «соціальна інфраструктура». Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. 2013. № 1084. Вип. 39. С. 137–142.
3. Орешин В. Розвиток інфраструктури та модернізація. Економіст. 2012. № 12. С. 21–27.

4. Інфраструктура регіонів України. Пріоритети модернізації. Аналітичне дослідження. ГО «Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень», Фонд імені Фрідріха Еберта. Київ, 2017. 108 с.
5. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів січень-червень 2017. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/Reytingova-otsinka-za-sichen-cherven-2017-roku-prezentatsiyini-materiali.pdf> (дата звернення: 10.03.2018).
6. Паспорт Дніпропетровської області. URL: <http://old.adm.dp.gov.ua/OBLADM/obldp.nsf/index> (дата звернення: 10.03.2018).
7. Чукаєва І.К. Роль державно-приватного партнерства в модернізації виробничої інфраструктури. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 6 (145). С. 3–7.
8. Пашинська К.С. Форми державно-приватного партнерства: зб. наук. праць; за ред. В.А. Дерій. Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2015. Т. 22. № 1. С. 48–52.
9. Чукаєва І.К. Державно-приватне партнерство – сучасний механізм залучення інвестицій до інфраструктурних галузей. Інтернаука. 2017. № 2 (24). Т. 2. С. 145–148.
10. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 14.03.2018).
11. Бенчмаркінг конкурентоспроможності Дніпропетровської області. URL: [http://uipp.org.ua/uploads/news\\_message/at\\_file\\_uk/0073/22.pdf](http://uipp.org.ua/uploads/news_message/at_file_uk/0073/22.pdf) (дата звернення: 07.03.2018).
12. Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів України. URL: <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/InfraSTRUKTURA.pdf> (дата звернення: 07.03.2018).

## REFERENCES:

1. Cili stalogo rozvytku Ukrai'ny 2016-2030 [The goals of sustainable development of Ukraine 2016-2030] URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (data zvernennja: 12.03.2018).
2. Kobylin P. O. (2013) Pidhody do vyznachennja ponjattja "social'na infrastruktura" [Approaches to the definition of "social infrastructure"]. Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo universytetu imeni V. N. Karazina [ Bulletin of Kharkiv National University named after V.N. Karazin] vol. 39, no. 1084, pp. 137-142.
3. Oreshyn V. (2012) Rozvytok infrastruktury ta modernizacija [Infrastructure development and modernization] Ekonomist [Economist] no.12., pp. 21-27.
4. Fond imeni Fridriha Eberta [Friedrich Ebert Foundation] (2017) Infrastruktura regioniv Ukrai'ny. Priorytety modernizacii'. Analitychne doslidzhennja. [Infrastructure of the regions of Ukraine. Priorities for upgrading. Analytical study] GO "Polis'kyj fond mizhnarodnyh ta regional'nyh doslidzen'» [NGO "Polissya Foundation for International and Regional Studies"]. Kyi'v
5. Monitoryng social'no-ekonomichnogo rozvytku regioniv sichen'-cherven' 2017 [Monitoring of socio-economic development of regions January-June 2017] URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/Reytingova-otsinka-za-sichen-cherven-2017-roku-prezentatsiyini-materiali.pdf> (data zvernennja: 10.03.2018).
6. Pasport Dnipropetrovs'koi' oblasti [Passport of Dnipropetrovsk region] URL: <http://old.adm.dp.gov.ua/OBLADM/obldp.nsf/index> (data zvernennja: 10.03.2018)
7. Chukajeva I.K. (2013) Rol' derzhavno-pryvatnogo partnerstva v modernizacii' vyrobnychoi' infrastruktury. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrai'ni [The role of public-private partnership in upgrading industrial infrastructure. Formation of market relations in Ukraine] no. 6 (145). pp. 3-7
8. Pashyns'ka K. S. (2015) Formy derzhavno-pryvatnogo partnerstva [Forms of public-private partnership] zb. nauk. prac' / za red. V. A. Derij. Ternopil's'kyj nacional'nyj ekonomichnyj universytet [Ternopil National Economic University] vol. 22, no. 1, pp. 48-52.
9. Chukajeva I. K. (2017) Derzhavno-pryvatne partnerstvo – suchasnyj mehanizm zaluchennja investycij do infrastrukturnykh galuzej [Public-private partnership – a modern mechanism for attracting investments to infrastructure industries] Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal "Internauka" [International scientific magazine] no. 2 (24), t. 2, pp. 145-148
10. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo [About public-private partnership] Law of Ukraine Zakon Ukrai'ny vid 01.07.2010 № 2404-VI / Verhovna Rada Ukrai'ny URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (data zvernennja:14.03.2018)
11. Benchmarking konkurentospromozhnosti Dnipropetrovs'koi' oblasti [Benchmarking of the competitiveness of the Dnipropetrovsk region] URL: [http://uipp.org.ua/uploads/news\\_message/at\\_file\\_uk/0073/22.pdf](http://uipp.org.ua/uploads/news_message/at_file_uk/0073/22.pdf) (data zvernennja: 07.03.2018)
12. Stan ta perspektyvy rozvytku infrastruktury regioniv Ukrai'ny [The state and prospects for the development of the infrastructure of the regions of Ukraine] URL: <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/InfraSTRUKTURA.pdf> (data zvernennja: 07.03.2018)

## Вплив кризових явищ на розвиток будівельної галузі України

Гончарук А.В.

аспірант

Кам'янець-Подільського національного університету  
імені Івана Огієнка

У статті проаналізовано основні кризові періоди, які зумовили зниження показників розвитку будівельної галузі, обґрунтовано найбільш важливі чинники, що визначають стан житлового будівництва в Україні, досліджено вплив кризових явищ на розвиток будівельної галузі, з'ясовано специфіку перебігу економічних криз у будівництві.

**Ключові слова:** економічна криза, глобальна світова криза, будівельна галузь, житлове будівництво, темпи будівництва.

Гончарук А.В. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье проанализированы основные кризисные периоды, которые обусловили снижение показателей развития строительной отрасли, обоснованы наиболее важные факторы, определяющие состояние жилищного строительства в Украине, исследовано влияние кризисных явлений на развитие строительной отрасли, выяснена специфика протекания экономических кризисов в строительстве.

**Ключевые слова:** экономический кризис, глобальный мировой кризис, строительная отрасль, жилищное строительство, темпы строительства.

Honcharuk A.V. INFLUENCE OF CRISIS PHENOMENA ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S CONSTRUCTION INDUSTRY

The article analyzes the main crisis periods that determined the decline in the indicators of the development of the construction industry, substantiated the most important factors determining the state of housing construction in Ukraine, investigated the impact of crisis phenomena on the development of the construction industry, clarified the specifics of the course of economic crises in construction.

**Keywords:** economic crisis, global world crisis, construction industry, housing construction, construction rates.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Вплив економічних криз на житлове будівництво України значною мірою відображає здатність будівельної галузі до відновлення та поступального розвитку. Кризи в українській економіці є переломними етапами, на межі яких формується дисбаланс між попитом і пропозицією. Вони спричинюють розлад і занепад, загострення економічних протиріч і зтяжні депресивні явища. Аналіз економічних криз, вивчення досвіду їх впливу на розвиток будівельної галузі є важливим чинником проведення демократичних та ринкових реформ у житловому будівництві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальні проблеми кризових явищ в українській економіці досліджують такі зарубіжні та вітчизняні учені, як О. Бабанін, Я. Белінська, Я. Жаліло, С. Мочерний, З. Руденко, В. Черненко, Л. Шангіна, Н. Шведова. Окрім цього, проводяться дослідження впливу економічних криз на розвиток будівельної галузі України. Більшість дослідників (І. Грищенко, М. Іванов,

В. Онищенко, Р. Тянь) основну увагу зосереджують на визначенні їх причин та чинників.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас невирішеними аспектами проблеми є аналіз основних тенденцій економічного розвитку у кризовий та посткризовий періоди.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Отже, метою статті є дослідження впливу кризових явищ в економіці України на розвиток її будівельної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічні кризи у будівельній галузі мають свою специфіку, зумовлену обсягами основного капіталу, питомою вагою матеріальних витрат у собівартості продукції, значною тривалістю процесу будівництва. Ці чинники разом з неефективним управлінським плануванням та прогнозуванням спричинюють зниження прибутковості та ліквідності підприємства.

З 1990 року до 2018 року в Україні зафіксовано низку економічних криз, які значною



мірою стосувались і будівельної галузі. Наприкінці 90-х років ХХ ст. житлове будівництво в Україні відчуло перші ознаки економічного спаду, що виразилось у зниженні ВВП (рис. 1).

Відповідно до аналізованих показників в Україні зниження рівня ВВП відбувалось тричі: 1) з 1990 року до 2000 року; 2) у 2009 році; 3) у 2014–2015 роках. Ці періоди характеризувалися тривалими або стрімкими кризовими явищами.

Найбільш затяжними були **кризові явища 1990–2000 років**, причинами яких називали непродуманість реформ, витрати трансформації економічної системи та наслідки економічної діяльності СРСР (тотальне одержавлення економіки, її диспропорції, адміністративно-командні форми управління, відчуження трудящих від засобів виробництва та результатів праці, мілітаризація економіки, зношування основних фондів) [3]. За цей час обсяг ВВП впав з 81,46 до 31,26 млрд. USD, тобто у 2,6 рази.

**Українська криза 2009 року** стала наслідком глобальної світової кризи 2007–2008 років. Основною її причиною вважають надлишок ліквідності в економіці США, що призвело до деструктивного розвитку окремих фінансових інструментів, зокрема низької якості іпотечних кредитів. Через розпродаж активів та

вилучення грошових коштів з економіки інших країн фінансова криза почала поширюватись по всьому світі. Вона спровокувала зростання державного боргу держав-позичальників. Це позначилось також на розвитку економіки України, а саме ВВП зі 179,99 млрд. USD за один рік знизилася до 117,23 млрд. USD [10].

**Криза 2014–2015 років** виникла через військові дії на сході України. Внаслідок паніки та масового зняття коштів з депозитів українські банки втратили третину грошових вкладів, що призвело до девальвації національної валюти [8, с. 220]. У цей час ВВП знизився удвічі, а саме з відмітки 183,91 млрд. USD до 90,62 млрд. USD.

Кризові явища торкнулись усіх сфер економіки України, але найбільше постраждали ті галузі, які мали специфічні умови праці з використанням складних або довгострокових технологій. Будівництво характеризується і складністю виробництва (необхідними є значні капітальні вкладення, потужна будівельна техніка), і тривалістю споруджуваних об'єктів (роботи на одному місці ведуться більше 1–2 років) (рис. 2). Це стало чинником виникнення відповідних передумов економічної кризи будівельної галузі.

Як свідчать дані Держкомстату, найбільше зниження темпу будівництва спостерігалось у такі періоди: 1) з 1990 до 2000 року; 2) з

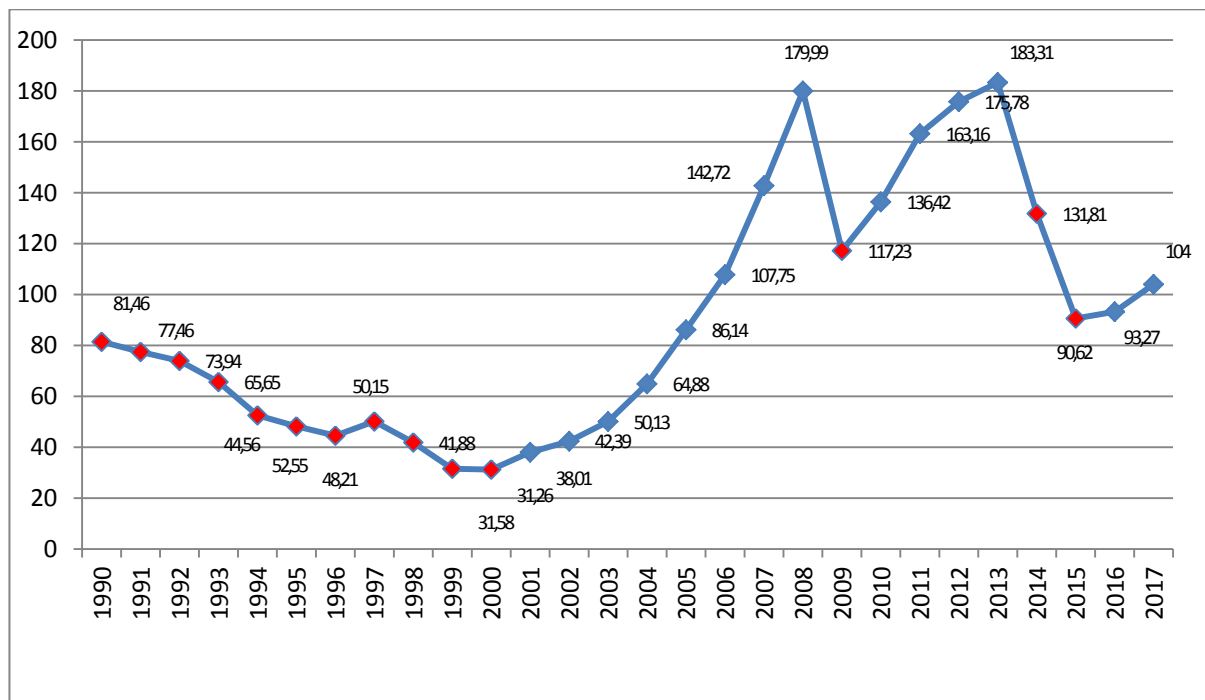


Рис. 1. Зміна обсягу ВВП в Україні (1990–2017 роки) (дані подано у млрд. USD)

Джерело: складено автором на основі джерела [13]

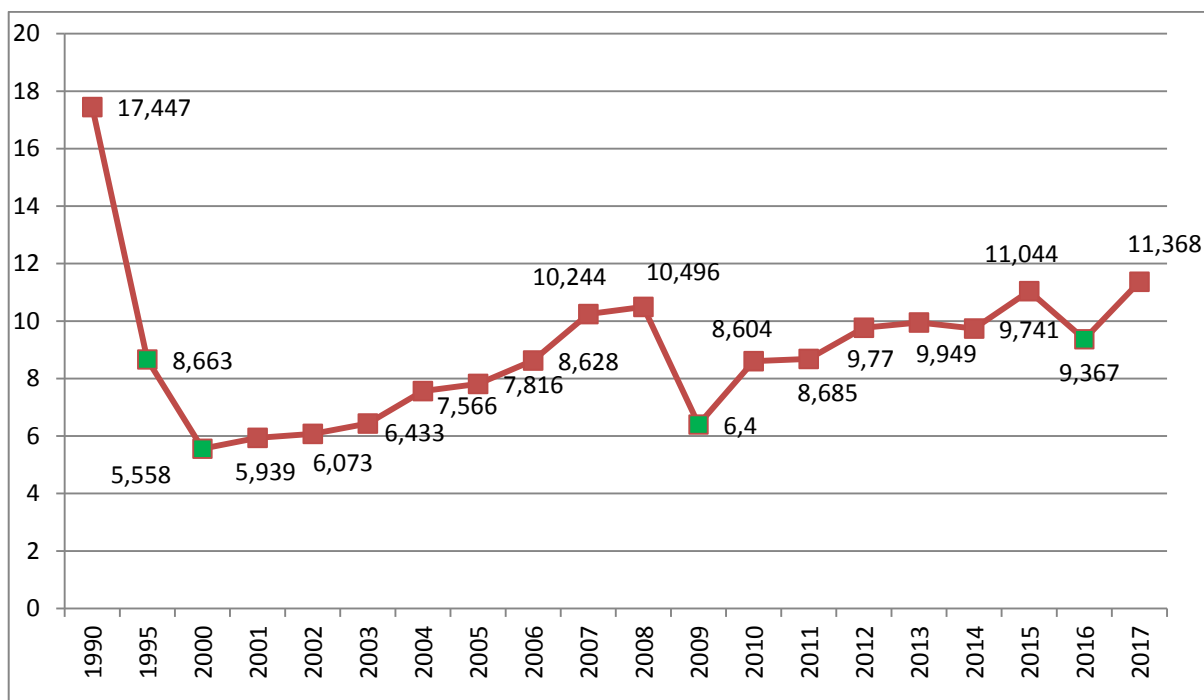


Рис. 2. Темпи будівництва житла в Україні (1990–2017 роки) (дані подано у млн. м²)

Джерело: складено автором на основі даних джерела [5]

2008 року до 2009 року; 3) з 2015 року до 2016 року.

Так, у період з 1990 року до 2000 року темпи житлового будівництва в Україні знизились із 17,447 млн. м² до 5,558 млн. м², тобто більш ніж утричі. Така ситуація виникла через зміну основного інвестора та генпідрядника, в ролі яких раніше виступала держава. Роздержавлення та приватизація будівельних об'єктів призвели до того, що капітальні вкладення в будівництво стали обмеженими. Особливо складно було зосереджувати грошові кошти на будівництві багатоквартирних житлових будинків та потужних промислових об'єктів. Це пов'язане з капіталомістким кошторисом, що забезпечує тривалий технологічний процес, а саме виготовлення проектної документації, придбання будівельної техніки, монтаж обладнання, виконання комплексів будівельно-монтажних робіт. Деяко менше криза торкнулась будівництва власних житлових будинків, оскільки їх спорудження не є таким технологічно- та капіталозатратним.

Окрім цього, причинами кризи будівельної галузі постперебудовного періоду стали зношеність і застарілість виробничих фондів, незлагоджена виробнича інфраструктура, шаблонна спрямованість на командно-адміністративний устрій, від якого ще довгий час не могли відійти будівельні організації; висо-

кий стрибок цін на імпортовані енергоносії та будівельні матеріали (так, у 1992 році рівень інфляції становив 2000%, що призвело до зростання цін у 20 разів, а в 1993 році ця цифра становила 10155%, що викликало зростання цін у 101,55 рази, у 1994 році – 400%). Стрімке підвищення цін зумовило падіння доходів населення, що стало перепорою їх купівельної спроможності на будівельному ринку [5].

Така кризова ситуація зумовила стан банкрутства багатьох будівельних організацій, а держава не могла їх підтримати, оскільки основну частку свого бюджету віддавала за енергоносії. У зв'язку з цим у 1992 році було обмежене державне кредитування галузей економіки, про яке йшлося у нормативно-правовому акті «Основні напрями економічної політики в умовах незалежності», що призвело до ще більшого загострення кризи в будівельній галузі. Наприклад, частку державних централізованих капітальних вкладень, зокрема вкладень на будівництво, зменшено до 25%. Вирішено, що виробниче будівництво слід здійснювати за рахунок власних коштів підприємств і припинити бюджетне фінансування. До того ж Кабінетом Міністрів України у цей період вводиться мораторій на будівництво виробничих об'єктів, що не відповідають першочерговим потребам народного

господарства. І вже у 1992 році припиняється будівництво 40 таких об'єктів [4].

У цьому ж нормативно-правовому акті зазначено невідповідність технічного рівня виробничої бази будівельного інжинірингу тогочасним вимогам. Зазначено, що основні фонди будівельної галузі зношені наполовину, не забезпечені потреби будівництва в основних матеріалах і будівельних конструкціях. У зв'язку з цим визначено пріоритетні напрями розвитку будівельної галузі, зокрема на 15% зменшено рівень оподаткування прибутку будівельних підприємств; до 80% знижено рівень державного замовлення на поставки будівельних матеріалів; розроблено програму надання державних кредитів для розширення випуску будівельних матеріалів і виробів; протягом 4–6 місяців здійснено роздержавлення найбільших державних будівельних організацій, які перетворено на акціонерні товариства [4].

У цей самий час введено Закон «Про приватизацію житлового фонду», де визнано право громадян на безоплатне відчуження житлових приміщень [7]. Саме завдяки приватизації отримав розвиток вторинний ринок житла, що стало конкурентною основою для приватних будівельних організацій.

Отже, в перші роки незалежності України «шокова терапія», згідно з якою проголошено лібералізацію та повну свободу ринкової торгівлі, дала поштовх падінню будівельного виробництва. Так, за 5 років вільної України (з 1990 року до 1995 року) зафіксовано його спад на 50%, а саме із 17 447 до 8 663 тис. м<sup>2</sup> збудованого житла. Це поглибило кризові явища не тільки в економічній сфері, але й у соціальній, адже сотні тисяч українських сімей залишились без житла [5].

Перебудова будівельної галузі України дала змогу лише після 2000 року відчутти зростання темпів будівництва житла. Цей приріст був поступовим, але стійким, адже до 2008 року рівень будівництва в Україні підвищено вдвічі, а саме з показника 5,558 млн. м<sup>2</sup> (2000 рік) до показника 10,496 млн. м<sup>2</sup> (2008 рік).

Попри стабільне зростання кількості будівельних площ у нашій державі впродовж багатьох років і, здавалося б, стабілізацію будівельної галузі, проблема циклічності економічного ринку залишається актуальною. У **2007–2008 роках** весь світ охоплює фінансова криза, яка значною мірою впливає на розвиток будівництва як однієї з пріоритетних галузей економіки. Її причиною стають проблемами іпотечних кредитів на американському

ринку нерухомості. Темпи та зайнятість у сфері будівництва є одними з перших жертв цього явища [12].

Світова фінансова криза, пов'язана зі штучним збільшенням доступності іпотечних кредитів та стійкою тенденцією до зниження цін на житло, зумовила кризові явища також в українській економіці. У 2008 році вже було помітно скорочення кількості замовлень та зменшення фінансових надходжень. Зафіксовано зниження заробітної платні працівників будівельної галузі (зокрема, у грудні 2008 року вона була на 8,7% менше, ніж рік тому). Обсяг невиплаченої заробітної платні на 1 грудня 2008 року становив 8,3% фонду оплати праці. Борги із заробітної платні у сфері будівництва склали 12,2%.

У цей період адміністрацією будівельних підприємств широко застосовуються вимушені адміністративні відпустки та скорочення робочого дня. Кількість працівників, які перебували у відпустках, у листопаді 2009 року сягає 5,8% від загальної кількості штатних працівників. Коефіцієнт завантаження виробничого капіталу на кінець 2009 року порівняно з 2008 роком знижується по Україні загалом з 0,45 до 0,367; по будівництву – з 0,806 до 0,4. Стрімким є падіння обсягів будівельних робіт, які є індикатором інвестиційної активності у відповідних регіонах. Воно відбулось у 25 регіонах, найбільше у Вінницькій області (-32,2%), найменше – у Херсонській області (-4,5%) [1, с. 42, 136].

Водночас у 2008 році рівень будівельного виробництва ще є стабільно високим, а саме 10 496 тис. м<sup>2</sup> новозбудованого житла. Стрімке його зниження зафіксоване у 2009 році, а саме 6 400 тис. м<sup>2</sup>, що становить 60,98% від попереднього року. Це на 39,02% менше минулорічного показника. Така криза нерухомості пов'язана з відсутністю балансу між попитом та пропозицією в бік збільшення попиту, виникненням у девелоперів проблем з кредитуванням будівельних проектів з боку банків та зростанням собівартості будівництва [2; 9].

Для усунення негативних наслідків світової іпотечної кризи в Україні прийнято Закон «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва», згідно з яким визначено основні шляхи подолання кризових явищ, такі як викуп нереалізованого житла у забудовників; надання державної підтримки на придбання житла; отримання громадянами житла в оренду з подальшим викупом; піль-

гове кредитування придбання житла; кредитування будівництва багатоквартирних житлових будинків; викуп державою у кредиторів іпотечних кредитів. Перш за все ці заходи стосуються житла, що має не менше 50–70% готовності.

Важливе місце в Законі надається питанню державної підтримки будівництва доступного житла, адже вона полягає у сплаті державою 30% вартості житлового фонду або в наданні іпотечного кредитування. Ветеранам війни, внутрішньо переміщеним особам та іншим пільговим категоріям надається підтримка 50% від вартості будівництва. Проводиться вона за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів [6, с. 50].

Отже, питання кредитування є особливо нагальним. Про це свідчить те, що найбільшу частку кредитів (72%) надано до сектору будівництва, металургії та торгівлі, які різко уповільнили свій розвиток [1, с. 21].

Вжиття цих заходів суттєво впливає на подолання кризових явищ у будівельній галузі. І вже в наступному 2010 посткризовому році спостерігається тенденція до збільшення будівництва житла: 8 604 тис. м<sup>2</sup> будівельних площ, що на 26,31% більше, ніж попереднього року; у 2011 році – 8 685 тис. м<sup>2</sup> (на 0,93%), у 2012 році – 9 770 тис. м<sup>2</sup> (на 11,11%), у 2013 році – 9 949 тис. м<sup>2</sup> (на 1,8%). Водночас позначки передкризового 2008 року, коли забудовувались 10 496 тис. м<sup>2</sup> площ, будівництво не досягає, тому знову опиняється під дією кризових явищ.

Наступною є **економічна криза 2014–2015 років**, яка виникає внаслідок торговельних санкцій Росії, російської збройної агресії та девальвації гривні (від 8 грн./дол. на початку 2014 року до 25 грн./дол. у червні 2016 року). Девальваційні тенденції поглиблюють дисбаланс на споживчих та інвестиційних ринках [11, с. 34].

Будівельний ринок України у ці роки все ще за інерцією має тенденцію до збільшення реалізації будівельної продукції, але в недостатній кількості, щоби підвищити відсоткове значення в структурі ВВП України. Водночас через зменшення капітальних інвестицій в будівництво на 16,6% у 2014 році, 16,3% у 2015 році та 12,6% у 2016 році темпи будівництва житла знижуються. Кризові явища тривають недовго, адже вже у 2017 році будівельна галузь відновлює темпи спорудження житла. Цього ж року будується на 2 млн. м<sup>2</sup> більше об'єктів, ніж попереднього року, що свідчить про успіхи в подоланні кризових явищ. Вна-

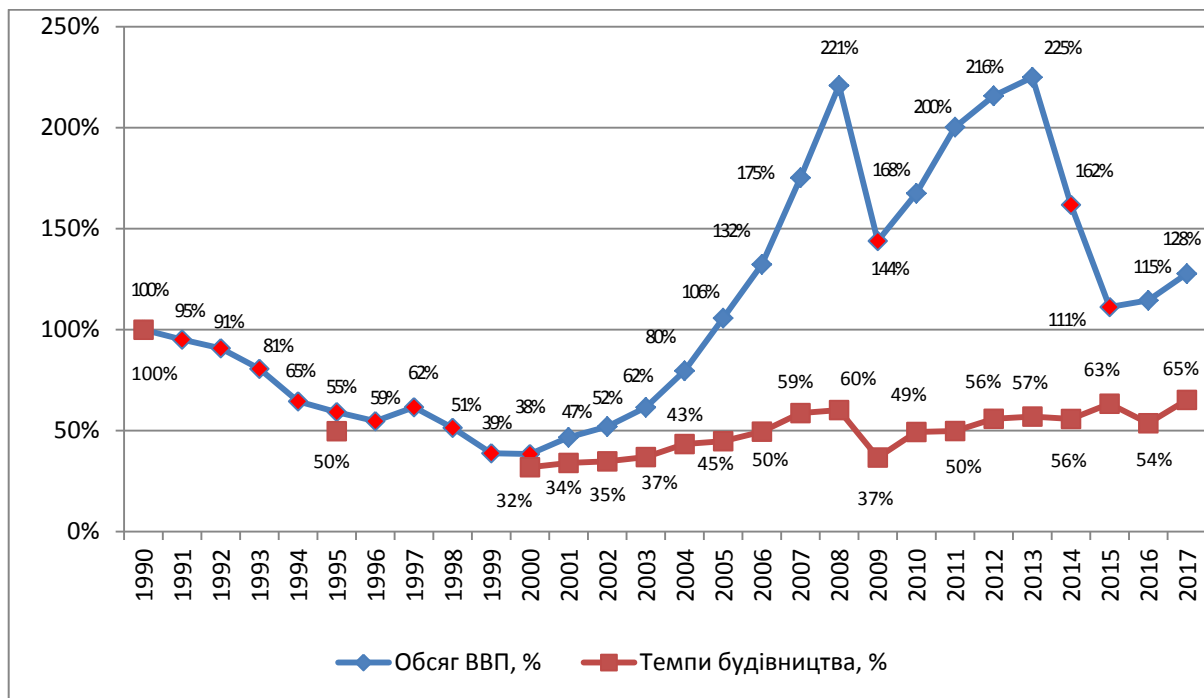
слідок конструктивних ринкових перетворень протягом останніх 2017–2018 років спостерігається загальна позитивна динаміка показників житлового будівництва.

Для більш ґрунтовного аналізу впливу економічних криз на розвиток будівельної галузі ефективним є порівняння загальноекономічних показників та окремих показників розвитку будівельної галузі України. Конструктивну та визначальну інформацію дає розгляд співвідношення темпів будівництва житла відносно зростання рівня ВВП в Україні. З цією метою аналіз економічного розвитку здійснено з 1990 року, а саме від початку самостійного економічного розвитку незалежної України. Показники темпів будівництва житла та рівня ВВП у 1990 році прийнято за 100%, відносно яких охарактеризоване таке зростання та зниження розвитку житлового будівництва (рис. 3).

Як показують статистичні дані, темпи будівництва житла виявились нижчими, ніж темпи ВВП. Це, на нашу думку, пов'язане з особливими умовами розвитку будівельної галузі та державною законодавчою політикою. Особливі умови розвитку будівельної галузі стосуються підвищених обсягів основних капіталовкладень, значної тривалості процесу будівництва, що відтерміновує в часі отримання валового доходу. Державна законодавча політика, спрямована на кінцевий результат отримання прибутку з будівництва, блокує можливості громадян України отримати доступне за рівнем їх доходів житло. Недостатніми є кредитна іпотечна політика, цінова політика відносно собівартості житла, законодавче регулювання процесів придбання житла. Це зумовлює зниження темпів замовлень на житлове будівництво в нашій державі.

Водночас позитивним фактором розвитку є те, що темпи житлового будівництва є більш стабільними, ніж загальноекономічні показники, представлені рівнем ВВП. У становленні темпів будівництва не спостерігається значних стрибкоподібних підйомів та спадів, що свідчить про константність розвитку будівельної галузі.

Негативним чинником є недостатня кількість споруджених будівельних об'єктів, що фруструє потреби населення в отриманні житла. З 1991 року до 2017 року включно українське житлове будівництво так і не досягло рівня 1990 року. У 2017 році за усі роки незалежності будівництво здійснюється найбільш швидкими темпами, водночас воно



**Рис. 3. Співвідношення темпів будівництва житла відносно зростання рівня ВВП в Україні (дані подано у %)**

*Джерело: складено автором на основі даних джерел [5; 13]*

становить лише 65,16% від рівня 1990 року. Це має бути враховане в основних завданнях розвитку будівельної галузі України, а першочергові зусилля державної політики мають бути спрямовані на інтенсифікацію темпів житлового будівництва.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, аналіз впливу економічних криз на розвиток економіки України загалом та її будівельного сектору зокрема дає змогу стверджувати, що будівельна галузь зазнає тих самих кризових явищ, що й економіка України. У будівництві виділені три основні кризові періоди, які зумовили зниження показників розвитку галузі: 1) кризові явища 1990–2000 років; 2) криза

2008–2009 років; 3) криза 2015–2016 років. Саме у ці періоди зафіксовано спад темпів житлового будівництва.

Вплив економічних криз є більш потужним та рушійним саме в будівництві, що пов'язане з особливими умовами його розвитку, а саме обсягами основного капіталу, питомою вагою матеріальних витрат у собівартості продукції, тривалістю процесу будівництва, та несприятливою законодавчою політикою держави, а саме неефективною ціновою політикою, недостатніми умовами кредитування. Це зумовлює необхідність посилити заходи, що стосуються оптимізації розвитку будівельного ринку України.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Жаліло Я., Бабанін О., Белінська Я. та ін. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / за заг. ред. Я. Жаліла. Київ: НІСД, 2009. 142 с.
2. Кондратьев В., Лоренц В. Даешь инжиниринг! Методология организации проектного бизнеса. 2-е изд., переаб. и доп. Москва: Эксмо, 2007. 576 с.
3. Мочерний С. Економічна теорія: навч. посіб. 3-тє вид., доповн. і перероб. Київ: Академія, 2008. 640 с.
4. Основні напрями економічної політики України в умовах незалежності: Постанова ВР України від 25 жовтня 1991 року. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 51. Ст. 743.
5. Прийняття в експлуатацію загальної площі житла та кількість збудованих квартир / Державна служба статистики України. 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва: Закон України. Офіційний вісник України. 2009. № 1. С. 50.

7. Про приватизацію державного житлового фонду: Закон України. Відомості Верховної Ради України. 1992. № 36. Ст. 524.
8. Руденко З. Фінансова криза в Україні 2014–2015 років: причини та інструменти регулювання. Науковий вісник НЛТУ України. 2015. Вип. 25.7. С. 216–221.
9. Тянь Р., Іванов М., Грищенко І. Сучасний стан будівельного ринку України і заходи щодо його стабілізації в умовах світової фінансової кризи. Економіка будівництва і міського господарства. 2009. Т. 5. № 2. С. 107–112.
10. Черненко В., Шведова Н. Антикризисное управление: учеб. и практикум. Москва: Юрайт, 2016. 409 с.
11. Шангіна Л. Україна-2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. Київ: Заповіт, 2014. 60 с.
12. La crisis en el sector de la construcciy. Organizaciyn Internacional del Trabajo. 2018. URL: [http://www.ilo.org/global/publications/world-of-work-magazine/articles/WCMS\\_115510/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/global/publications/world-of-work-magazine/articles/WCMS_115510/lang--es/index.htm).
13. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. The World bank group. 2018. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.

#### REFERENCES:

1. Zhalilo A., Babanin O., Belinska Ya. ta in. (2009) Ekonomichna kryza v Ukraini: vymiry, ryzyky, perspektyvy [The economic crisis in Ukraine: dimensions, risks, prospects]. Kyiv: NISD (in Ukrainian).
2. Kondrat'ev V., Lorenc V. (2007) Daesh' inzhiniring! Metodologija organizacii proektnogo biznesa [You give engineering! Methodology of project business organization]. Moscow: Eksmo (in Russian).
3. Mochernyi S. (2008) Ekonomichna teoriia [Economical Theory]. Kyiv: Akademiia (in Ukrainian).
4. Postanova VR Ukrainy (1991) Osnovni napriamy ekonomichnoi polityky Ukrainy v umovakh nezalezhnosti [Main directions of economic policy of Ukraine in conditions of independence]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. no. 51, pp. 743.
5. Derzhstat Ukrainy (2018) Pryiniattia v ekspluatatsiiu zahalnoi ploschi zhytla ta kil'kist zbudovanykh kvartyr [Acceptance of the total area of housing and the number of built apartments] Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (electronic journal). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Zakon Ukrainy (2009) Pro zapobihannia vplyvu svitovoi finansovoi kryzy na rozvytok budivelnoi haluzi ta zhytlovoho budivnytstva [On Prevention of the Impact of the Global Financial Crisis on the Development of the Construction Industry and Housing]. Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. no. 1, pp. 50.
7. Zakon Ukrainy (1992) Pro pryvatyzatsiiu derzhavnoho zhytlovoho fondu [On the privatization of the state housing stock]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. no.36, pp. 524.
8. Rudenko Z. (2015) Finansova kryza v Ukraini 2014-2015 rokiv: prychny ta instrumenty rehuliuвання [Financial crisis in Ukraine for 2014-2015: causes and regulatory instruments]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, vol. 25.7, pp. 216–221.
9. Tian R., Ivanov M., Hryshchenko I. (2009) Suchasnyi stan budivelnogo rynku Ukrainy i zakhody shchodo yoho stabilizatsii v umovakh svitovoi finansovoi kryzy [The current state of the construction market in Ukraine and measures to stabilize it in the context of the global financial crisis]. Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva, vol. 5, no. 2, pp. 107–112.
10. Chernenko V., Shvedova N. (2016) Antikrizisnoe upravlenie [Anti-crisis management]. Moscow: Jurajt (in Russian).
11. Shanhina L. (2014) Ukraina-2014: sotsialno-ekonomichna kryza ta poshuk shliakhiv reformuvannia [Ukraine-2014: The socio-economic crisis and the search for ways to reform]. Kyiv: Zapovit (in Ukrainian).
12. Organización Internacional del Trabajo (2018) La crisis en el sector de la construcciy [La crisis en el sector de la construcciy]. Organizaciyn Internacional del Trabajo (electronic resource). Available at: [http://www.ilo.org/global/publications/world-of-work-magazine/articles/WCMS\\_115510/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/global/publications/world-of-work-magazine/articles/WCMS_115510/lang--es/index.htm).
13. World Bank (2018) World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files]. The World bank group (electronic resource). Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.

УДК 338.2

## Сутність понять «нормування» та «стандартизація» як економічних категорій

Грицюк Н.О.

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри  
економіки, безпеки та інноваційної діяльності  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті проаналізовано поняття «нормування» та «стандартизація» в національних та міжнародних нормативних документах, на основі чого проведено порівняльний аналіз цих категорій. Виділено спільні та відмінні риси. Показано, що адаптація наявного у вітчизняній системі технічного регулювання нормативного забезпечення до потреб регулювання виробничих процесів потребує оптимізації, що забезпечувало б необхідну однорідність категорій, вимог і норм.

**Ключові слова:** нормування, стандартизація, норма, стандарт, категорія, сутність, поняття.

Грицюк Н.А. СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ «НОРМИРОВАНИЕ» И «СТАНДАРТИЗАЦИЯ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ

В статье проанализированы понятие «нормирование» и «стандартизация» в национальных и международных нормативных документах, на основе чего проведен сравнительный анализ этих категорий. Выделены общие и отличительные черты. Показано, что адаптация имеющегося в отечественной системе технического регулирования нормативного обеспечения к потребностям регулирования производственных процессов требует оптимизации, что обеспечивало бы необходимую однородность категорий, требований и норм.

**Ключевые слова:** нормирование, стандартизация, норма, стандарт, категория, сущность, понятие.

Hrytsiuk N.O. CONCEPT OF "NORMALIZATION" AND "STANDARDIZATION" AS ECONOMIC CATEGORIES

The article analyzes the notion of "valuation" and "standardization" in national and international regulatory documents, on the basis of which a comparative analysis of these categories is carried out. The general and distinctive features of these categories are highlighted. There is shown that the adaptation is required in the domestic regulatory system, which would ensure the necessary uniformity of categories, requirements and norms.

**Keywords:** normalization, standardization, norm, standard, category, essence, concept.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Мета інтегрування нашої країни в європейський та міжнародний економічний простір вимагає модернізації системи технічного регулювання та гармонізації національної нормативної бази з міжнародними нормативними документами. Незважаючи на те, що технічне регулювання існує та розвивається в Україні не одне десятиліття, низка проблем очікує свого вирішення. Прикладом може бути невідповідність категорій і понять одне одному, які використовуються в законодавстві та регулюванні економічних відносин між суб'єктами ринку в Європі та Україні. Загалом є усталеною думка про те, що ці категорії повинні бути уніфіковані та оптимізовані.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Якщо спробувати проаналізувати, то можна сказати, що вітчизняне законодавство частіше використовує для регулювання категорії «нормування», «норма», «норматив», тоді як в європейській практиці частіше використовують

категорії «стандарти» та «сертифікація». Водночас зарубіжні документи з регулювання економіки містять категорії «норми» та «нормативи» в контексті відношення до «стандарту» чи «сертифікату» чи за умови їх дотримання.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Іншою, не менш важливою проблемою є відсутність однозначного трактування усталеної термінології, що також не сприяє однорідності та уніфікації подання вимог у нормативних документах. Розглянемо такі важливі поняття, як «нормування», «стандартизація» та «сертифікація». Так склалося і є усталеною практикою, що широкоживаний термін «стандартизація» має узагальнений та всеохоплюючий характер, а кожний вкладає в нього власне трактування. Переважно синонімом «нормування» вважають категорію «стандартизація». Але коли йдеться про нормування, то на практиці воно означає не відповідність певним стандартам, а лише виконання певних вимог нормативних документів



або дотримання норм. І практично ніхто, окрім вузького кола спеціалістів, не переймається проблемою рівня їх дотримання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження полягає в розділенні понять «стандартизація» та «нормування», здійсненні аналізу спільних та відмінних рис, виробленні рекомендацій щодо забезпечення однорідності та уніфікованості вимог в нормативних документах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглянемо, як інтерпретують два

основні поняття національні нормативні документи та нормативно-правові акти (табл. 1).

Слід також зазначити диференціацію та можливі розбіжності в перекладі з іноземних публікацій. Так, в науці і техніці англійське слово “standard” використовується в двох різних значеннях: як нормативний документ відповідно до визначення (у французькій мові – “norme”, в російській мові – «стандарт»); у значенні, переданому російським терміном «еталон» і французьким “étalon” [5].

Таблиця 1

## Порівняння сутнісних характеристик понять «нормування» і «стандартизація»

Критерій	«Нормування»	«Стандартизація»
1	2	3
Сутність поняття	Нормування – це система науково обґрунтованих методів і правил визначення норми часу, виробітку, витрат будь-яких ресурсів (сировини, матеріалів, палива) для виконання певної роботи [1].	Стандартизація – діяльність, що полягає в установленні положень для загального та неодноразового використання щодо наявних чи потенційних завдань і спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері [2].
Визначення понять в національних нормативних документах	Норми – метрологічні, будівельні, санітарні та інші обов’язкові вимоги, затверджені відповідним органом, які встановлюють гранично допустимі величини показників до продукції та концентрації речовин, що гарантують якість продукції. Джерелом є Декрет Кабінету Міністрів України «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення» від 8 квітня 1993 року № 30-93. Норма – максимально допустима величина витрат часу, матеріалів, палива, енергії та інших ресурсів для виготовлення одиниці продукції [1].	Стандарт – нормативний документ, заснований на консенсусі, прийнятий визнаним органом, що встановлює для загального та неодноразового використання правила, настанови або характеристики щодо діяльності чи її результатів, а також спрямований на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері [2]. Стандарт означає документ, затверджений правомочним органом, який забезпечує загальне та регулярне використання правил, керівних принципів або характеристик товарів та послуг чи пов’язаних з ними процесів і методів виробництва, дотримання яких не є обов’язковим. Він може також включати вимоги до термінології, символів, пакування, маркування чи етикеток, які застосовуються до товару, послуги, процесу або методу виробництва, чи стосуватися виключно їх [3].
Об’єкти	Матеріали, складники, обладнання, системи, їх сукупність; правила, процедури, функції, методи, діяльність чи її результати, включаючи продукцію, персонал, системи управління [1].	Матеріали, складники, обладнання, системи, їх сукупність; правила, процедури, функції, методи, діяльність чи її результати, включаючи продукцію, персонал, системи управління; вимоги до термінології, позначення, фасування, пакування, маркування, етикетування тощо.
Суб’єкти	Центральний орган виконавчої влади в конкретній галузі; інші суб’єкти, що займаються регулюванням галузі.	Центральний орган виконавчої влади з питань стандартизації (ЦОВМ); рада стандартизації та технічного регулювання; технічні комітети стандартизації; інші суб’єкти, що займаються стандартизацією [4].



Закінчення таблиці 1

1	2	3
Мета і завдання	<p>Мета нормування – це скорочення витрат на виготовлення продукції, підвищення продуктивності та якості праці, сприяння розширенню виробництва та зростанню доходів підприємства і працівників на основі впровадження техніко-технологічних нововведень і вдосконалення організації виробничих і трудових процесів [1].</p> <p>Завданням нормування є встановлення науково обґрунтованих норм і перевірка на практиці мінімально необхідних затрат часу та інших ресурсів на виконання певної роботи. Технічне нормування дає змогу раціонально розмістити робочих і правильно використовувати їх час та інші ресурси, задіяні у процесі виробництва [1].</p>	<p>Метою стандартизації в Україні є забезпечення раціонального використання природних ресурсів, відповідності об'єктів стандартизації їх функціональному призначенню, інформування споживачів про якість продукції, процесів та послуг, підтримка розвитку та міжнародної конкурентоспроможності продукції, а також торгівлі товарами і послугами.</p> <p>Завдання стандартизації полягають у створенні умов для досягнення: економії всіх видів ресурсів; безпеки продукції, робіт і послуг для довкілля, життя, здоров'я та майна; безпеки господарських об'єктів з урахуванням ризику виникнення природних і техногенних катастроф та інших надзвичайних ситуацій; технічної та інформаційної сумісності, а також взаємної заміни продукції; якості продукції, робіт і послуг відповідно до рівня розвитку науки, техніки та технології; єдності вимірювань; обороноздатності і мобілізаційної готовності країни [4].</p>
Функції та завдання	<p>Основними функціями нормування є: планування (норми слугують основою виробничого планування на всіх рівнях та в усіх підрозділах підприємства); диференціація заробітної плати (підставою для правильного встановлення заробітної плати працівникам мають бути ретельно обґрунтовані норми); організація праці (нормування сприяє виявленню та закріпленню ефективних прийомів та методів праці); соціальна функція (нормування сприяє обґрунтованому та справедливому розподілу трудових доходів між працівниками).</p> <p>Нормування має значення в плануванні роботи підприємства, в удосконаленні організації праці та її оплати, в підвищенні продуктивності праці та якості продукції тощо [1].</p>	<p>За версією ISO найважливішими результатами стандартизації повинні бути: підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню; усунення перешкод у торгівлі; сприяння науково-технічному співробітництву [4].</p>

*Джерело: складено автором на основі джерел*

Стандартизація як основа технічного регулювання (діяльність, що спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості за даних умов) знаходить дуже широке застосування майже в усіх галузях, вона чітко встановлює вимоги до продукції (військове озброєння, атомна енергетика, аерокосмічна галузь тощо) та питань безпеки, вона дає змогу дося-

гати рівня стандартної (базової) або навіть конкурентоспроможної якості (наприклад, на рівні галузевих стандартів) відповідно до мети застосування. Національна стандартизація через процес гармонізації з міжнародними нормативними документами, що отримали міжнародне визнання, служить перепусткою на світові ринки для вітчизняних виробників [4].

З точки зору змістовного наповнення важливою також є однозначна інтерпретація понять «нормування» і «стандартизація» щодо продукції. Фактично застосування до виробництва товару терміна «норма» з точки зору кваліметрії не відображає конкретної відповідності якості продукції, бо невідомо, про що йдеться: про відповідну (до встановлених вимог) норму до якості сировини матеріалів чи про відповідну норму до затрат праці або забруднення навколишнього середовища. Адже виконання норм із затрат праці на певну ділянку роботи не означає виробництво якісного продукту, як і не означає виконання норм зі збереження навколишнього середовища.

Навпаки, твердження, що вся стандартизована продукція (тобто яка відповідає певним стандартам) якісна, є некоректним, оскільки така продукція лише відповідає вимогам, а, як показано раніше, відповідність є лише необхідною умовою якості. Та все ж означення «норма» і «стандарт» застосовують до продукції не лише у побуті, але й в нормативних документах, законодавчих актах та спеціальній літературі. Очевидно, тут йдеться як про високий рівень вимог до якості продукції, так і про високі значення самих характеристик властивостей.

Тобто говорити, що продукція виготовлена з дотриманням «норм» і «стандартів», не означає виробництва якісної продукції.

Отже, на основі сутнісного аналізу понять «нормування» та «стандартизація» за поданими критеріями у табл. 1 можна виділити такі спільні характеристики:

1) основним завданням нормування і стандартизації є забезпечення високого рівня якості продукції, товарів і послуг;

2) дотримання єдиних вимог до продукції, товарів і послуг;

3) закріплення вимог в офіційних нормативних документах;

4) забезпечення оптимального використання природних ресурсів, сировини, матеріалів, праці тощо.

Водночас є відмінні характеристики, подані в табл. 2.

**Висновки з цього дослідження.** На підставі аналізу національної системи визначення та інших літературних джерел слід зробити такі висновки щодо сутності понять «нормування» та «стандартизація»:

– вони близькі за змістом, хоч і не тотожні, проте за своєю сутністю регулюють одну й ту ж сферу господарської діяльності, чим викликають суперечності як у нормативних документах, так і у вимогах, що в них закладені;

– поняття «стандартизація» дещо ширше за поняття «нормування», оскільки охоплює ширше коло об'єктів, зокрема процедури, функції, методи, діяльність чи її результати, а також вимоги до термінології, позначення, фасування, пакування, маркування, етикетування тощо; слід відзначити, що в літературних джерелах набагато частіше зустрічається поняття «нормування праці», водночас дещо рідше зустрічаються і «нормування оборотних активів», і «нормування шкідливих викидів», тоді як «нормування матеріалів, витрат» тощо практично відсутнє, проте, на нашу думку, є не менш важливим; цей факт, вважаємо, є залишком командно-адміністративної економіки, коли централізовано здійснювалося «нормування праці» робітників;

– різницю між поняттями ми побачили лише в суб'єкті та формі подання.

Вважаємо, що треба оптимізувати та уніфікувати ці категорії і дотримуватися одного стандарту, що не буде суперечити регулюванню виробництва товарів та послуг на вітчизняних підприємствах.

Таблиця 2

### Відмінні характеристики сутності понять «нормування» і «стандартизація»

Критерій	«Нормування»	«Стандартизація»
Об'єкт	Орієнтоване на нормування праці, водночас не виключає нормування оборотних коштів, сировини, матеріалів, нормування шкідливих викидів у навколишнє середовище.	Здійснюється стандартизація в усіх галузях народного господарства, зокрема правила, процедури, функції, методи, діяльність чи її результати, включаючи продукцію, персонал, системи управління, а також вимоги до термінології, позначення, фасування, пакування, маркування, етикетування тощо.
Суб'єкт	Центральний орган виконавчої влади в конкретній галузі.	Центральний орган виконавчої влади з питань стандартизації
Форма	Нормативний документ.	Стандарт.

Джерело: складено автором

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Капінос Г.І., Бабій І.В. Системи нормування в управлінні виробничою діяльністю: навчальний посібник. Хмельницький: ХДУ, 2004. 163 с.
2. Про стандартизацію: Закон України від 5 червня 2014 року № 1315-VII.
3. Протокол про внесення змін до «Угоди про державні закупівлі» від 30 березня 2012 року: міжнародний документ.
4. Стандартизація. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Стандартизація>.
5. ISO/IEC GUIDE 2:2004(E/F/R) Eighth edition 2004 76p. URL: [https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso\\_iec\\_guide\\_2\\_2004.pdf](https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso_iec_guide_2_2004.pdf).
6. Данилюк Т.І., Петрук О.М. Управління оборотними активами підприємства. Фінансова безпека та перспективи розвитку соціально-економічних систем: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. Секція: Економіка та управління підприємствами. Київ: ГО «Київський економічний науковий центр», 2016. Ч. 1. С. 76–78.
7. Ющишина Л.О. Оптимізація виробничої програми за критерієм витрат бізнес-процесів. Вісник національного університету водного господарства та природокористування. 2013. Вип. 1 (61): Економіка. С. 234–240.
8. Грицюк Н.О. Фактори впливу на податкову політику мікрорівня. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2014. С. 86–93.
9. Кирпа М.Я. Методологія визначення і нормування якості насіння в Україні. Бюлетень Інституту сільського господарства. 2014. Ч. 6. С. 15–21.
10. Бойко Т.В., Микійчук М.О., Рябова Т.Б. Формалізація нормування вимог для задач оцінки якості і відповідності продукції. Стандартизація, сертифікація, якість. 2014. Ч. 1. С. 49–55.

## REFERENCES:

1. Kapinos G.I., Babij I.V. (2004) Systemy normuvannja v upravlinni vyrobnychoju dijaln'istju [Normative systems in the management of production activities]: navchal'nyj posibnyk. – Hmel'nyc'kyj : HDU. – 163 p.
2. Zakon Ukraїny (2014) "Pro standartyzaciju" [Law of Ukraine "On standardization"] № 1315-VII.
3. Protokol pro vnesennja zmin (2012) do "Ugody pro derzhavni zakupivli" [The protocol on amendments "State Procurement Agreement"] mizhnarodnyj dokument.
4. Elektronnyj resurs: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Standartyzacija>. – Vikipedija.
5. ISO/IEC GUIDE 2:2004(E/F/R) Eighth edition 2004 76r. Rezhym dostupu: [https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso\\_iec\\_guide\\_2\\_2004.pdf](https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso_iec_guide_2_2004.pdf).
6. Danyljuk T.I. Petruk O.M. (2016) Upravlinnja oborotnymy aktyvamy pidpryjemstva. Materialy Vseukrai'ns'koi' naukovo-praktychnoi' konferencii' "Finansova bezpeka ta perspektyvy rozvytku social'no-ekonomichnyh system". Sekcija: Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy. – K.: GO "Kyiv's'kyj ekonomichnyj naukovyj centr". [Managing current assets of the enterprise. Materials of the All-Ukrainian Scientific and Practical Conference "Financial Security and Prospects for the Development of Socio-Economic Systems"; Section: Economics and Enterprise Management.]. – V. 1. – pp. 76–78.
7. Jushhysyna L.O., Korec'kyj M.H. (2013) Optymizacija vyrobnychoi' programy za kryterijem vytrat biznes-procesiv. Visnyk nacional'nogo universytetu vodnogo gospodarstva ta pryrodokorystuvannja [Optimization of the production program on the criterion of costs of business processes. Bulletin of the National University of Water Management and Nature Management.]. – Vyp. 1(61) : Ekonomika. pp. 234–240.
8. Grycjuk N.O. (2014) Faktory vplyvu na podatkovu polityku mikrorivnja. Visnyk Volyns'kogo instytutu ekonomiky ta menedzhmentu [Factors of Influence on the Tax Policies of the Micro Level. Bulletin of the Volyn Institute of Economics and Management.]. – Luc'k: VIJeM. – pp. 86–93.
9. Kyrpa M.Ja. (2014) Metodologija vyznachennja i normuvannja jakosti nasinnja v Ukraїni. Bjuleten' Instytutu sil's'kogo gospodarstva. – K. – V.6 – pp. 15–21.
10. Bojko T.V., Mykyjchuk M.O., Rjabkova T.B., (2014) Formalizacija normuvannja vymog dlja zadach ocinky jakosti i soovetstvija produkciї. Standartyzacija sertyfikacija jakist' [Formalization of the standardization of requirements for the tasks of quality assessment and consistency of products. Standardization Quality Certification.]. – V.1. – pp. 49–55.

## Оцінка ринку парфумерно-косметичних товарів

**Добровольський В.В.**

кандидат економічних наук, доцент  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

**Логвиненко Н.І.**

студент  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

У статті представлено нормативні документи, які регулюють означений ринок, проаналізовано товарну структуру, частку від загального ринку непродовольчих товарів та динаміку ринку парфумерно-косметичних товарів, визначено спільну тенденцію розвитку цього виду товарів, запропоновано шляхи покращення сучасного становища.

**Ключові слова:** ринок, парфумерно-гігієнічні товари, аналіз, динаміка, розвиток, нормативна база, тенденція.

Добровольский В.В., Логвиненко Н.И. ОЦЕНКА РЫНКА ПАРФЮМЕРНО-КОСМЕТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ

В статье представлены нормативные документы, регулирующие обозначенный рынок, проанализированы товарная структура, доля от общего рынка непродовольственных товаров и динамика рынка парфюмерно-косметических товаров, определена общая тенденция развития этого вида товаров, предложены пути улучшения современного положения.

**Ключевые слова:** рынок, парфюмерно-гигиенические товары, анализ, динамика, развитие, нормативная база, тенденция.

Dobrovols'kyj V.V., Logvinenko N.I. ESTIMATION OF THE MARKET OF PERFUMER-COSMETIC GOODS

The article presents the regulatory documents regulating this market, analyzes the commodity structure, the share from the general market of non-food products and the dynamics of the market of perfumery and cosmetic goods, the general tendency of development of this type of goods is determined and the ways of improvement of the current situation are offered.

**Keywords:** market, perfumery-hygienic goods, analysis, dynamics, development, normative base, tendency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Парфумерно-гігієнічні товари використовуються кожною людиною від народження та протягом усього життя. Через важливість цієї групи товарів та їх поширене використання населенням варто приділяти достатньо уваги з боку держави та контролюючих органів вивченню цього ринку, а також допомогти щодо його розвитку.

Ця група товарів не є першочерговою потребою в житті кожної людини, проте всі споживачі користуються такими товарами від господарського мила до дорогих парфумів. З усіх товарів, представлених в цій групі, лише мило відноситься до повсякденних товарів. Але розвиток цієї галузі є показником того, наскільки споживачі приділяють увагу власній гігієні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням подібної тематики займалися такі дослідники, як А.С. Маслова, Н.В. Чми-

хало [8], які проаналізували структури парфумерно-косметичних товарів, Р.І. Байцар, Ю.М. Кордіяка [3], які дослідили перспективу частку виробників в Україні, Н.П. Лисенко [6], яка провела оцінювання косметичних засобів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на постійне дослідження ринку, а також конкретного сегменту ринку, означена проблема залишається актуальною.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є формування товарної структури непродовольчих товарів, визначення частки парфумерно-косметичних товарів, аналіз динаміки цього виду товарів, визначення перспективності розвитку цього ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перед початком торгівлі або запуском серійного виробництва завжди необхідно проаналізувати законодавство та ринок того

чи іншого товару, яким підприємець прагне займатися. Парфумерно-косметичні товари не є винятком, але додатково вони демонструють рівень життя населення та його можливість витратити кошти на догляд за собою. Не всі ці товари відносяться до першочергових, але вони будують імідж кожного користувача.

Державний нагляд та інспекційний контроль за запровадженням системи контролю відповідності косметичної продукції вимогам технічного регламенту буде здійснюватися державними органами виконавчої влади в межах їх компетенції [1]. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку органів державного ринкового нагляду та сфер їх відповідальності» від 1 червня 2011 року № 573 Держспоживінспекція та її територіальні органи здійснюють державний ринковий нагляд за близько 90% продукції, котру введено в обіг на ринку України. Серед цієї продукції виділяють мийні засоби та інші види продукції, що не є об'єктами технічних регламентів та не включені до сфери відповідальності інших органів державного ринкового нагляду [2].

Найбільшими імпортерами косметичної продукції до України є Польща, Росія, Німеччина, Франція та Китай. Незважаючи на насиченість вітчизняного косметичного ринку такою кількістю товарів, Україна все ж таки експортує косметику до країн СНД, переважно в Росію, Білорусію, Казахстан та Молдову. З огляду на застарілі технології вітчизняні виробники не можуть скласти конкуренцію всесвітньо відомим брендам. До того ж, згідно зі спостереженнями спеціалізованих магазинів, нині зростає попит насамперед на дорогу косметику та парфумерію популярних торгових марок. Сьогодні в Україні понад 120 компаній є виробниками

парфумерно-косметичних засобів, проте їх більшість спеціалізується на одній групі або одному виді товарів [3].

Для аналізу тенденції розвитку ринку парфумерно-косметичних товарів взяті дані з Держстату України, а також побудовано таблицю для визначення товарної структури загалом та частки непродовольчих товарів і парфумерно-гігієнічних товарів зокрема [4]. Дані представлені в табл. 1.

Табл. 1 вказує на зростання всіх показників за десять років. Варто зауважити, що частка ринку постійно збільшується відносно минулих років. Зменшення частки ринку було зафіксоване лише в 2010 та в 2011 роках. Цей спад відбувся за рахунок корекції ринку, попит не встигав за пропозицією, через що відбулося незначне зменшення частки ринку, але незабаром попит збільшився за пропозицією, що привело до підвищення частки ринку, а також загального товарообігу парфумерно-косметичних товарів.

Для детального розбору за даними побудованої таблиці необхідно проаналізувати динаміку парфумерно-косметичних товарів. Динаміка наведена в табл. 2.

Проаналізувавши табл. 2, можемо зауважити, що протягом десяти років відбувалося зростання відносно минулого року. Максимальне зростання відбулось у 2008 році перед початком світової кризи, яка тривала до 2009 року [5]. Незважаючи на кризові явища та значне зниження темпів росту, ринок показував значні темпи зростання. У 2010 і 2011 роках продовжились уповільнені темпи зростання, однак у 2012 році відбулося значне підвищення після останнього уповільнення розвитку. Мінімальне зростання протягом десяти років зафіксоване в 2014 році, однак посилення були і в 2013 році, коли почалося знову уповільнене зростання пар-

Таблиця 1

## Товарна структура роздрібного товарообігу України, млрд. грн.

Показники	Роки										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усі товари	130	178	247	231	281	350	405	433	438	487	555
Непродовольчі товари	80,2	115	162	138	170	213	242	255	257	287	328
Товари парфумерно-косметичні	2,1	3	4,6	5,6	6,2	7	9,3	10,4	10,9	14,3	17,9
Частка парфумерно-косметичних товарів в непродовольчих товарах, %	2,6	2,6	2,8	4	3,6	3,28	2,3	4	4,2	4,9	5,4

## Темпи росту до попереднього року парфумерно-косметичних товарів %

2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
134,4	143,2	151,5	121,5	109,6	113,8	132,0	111,6	104,8	130,9	125,2

фумерно-гігієнічних товарів. Після уповільненого зростання почалося значне підвищення товарообігу, а саме на 30,9%.

Через це можна зауважити, що ринок, незважаючи на кризові явища, періодичне зниження загальної частки парфумерно-косметичних товарів відносно непродовольчих товарів, має постійну зростаючу тенденцію і є перспективним для зайняття торгівлею або виробництвом цієї групи товарів.

Згідно з дослідженням А.С. Маслової структура в парфумерно-косметичних засобах така: засоби для догляду за волоссям – 17%; по догляду за шкірою і декоративна косметика – по 14%; засоби по догляду за зубами, дитячий догляд і чоловічий догляд – 14%, 10%, 8% відповідно; парфумерія – 13%; косметика для ванни і душа – 5%; дезодоранти і депілятори – 4% і 1% відповідно. Стосовно виробництва косметичної продукції, то в аптечному сегменті ринку сьогодні присутня продукція 220 іноземних та 90 вітчизняних компаній [6].

Згідно з даними дослідженням варто зауважити, який саме вид продукції можна реалізувати та виробляти в Україні. Також, враховуючи спільну специфіку, можемо вивити країни, які схожі за рівнем розвитку на Україну, а після попереднього аналітичного та

маркетингового дослідження запропонувати цей перелік товарів які об'єктів виробництва й торгівлі таким країнам.

**Висновки з цього дослідження.** Виходячи з результатів дослідження, можемо зауважити, що цей ринок є досить перспективним для інвестування коштів.

1) Проаналізувавши статистику за десять років, ми побачили постійне збільшення частки ринку та збільшення динаміки товарообігу. Протягом всього року була зменшена частка ринку лише у 2010 і 2011 роках, а загальна тенденція зростання була уповільнена в кризові роки, але все одно продовжила зростання в гривневому еквіваленті.

2) Законодавче регулювання необхідно поновити, а також прийняти більш сучасне для кращого контролю від фальсифікації товарів.

3) Спільна тенденція є позитивною, а для входу на цей ринок немає значних перешкод. З урахуванням частки, зайнятої парфумерно-косметичними товарами, найбільшим попитом користуються засоби для догляду за волоссям, декоративна косметика і засоби для догляду за зубами.

4) Під час входу на ринок необхідно враховувати цю структуру зайнятості ринку та попиту на нього.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції: Закон від 2 грудня 2010 року № 2735-17 / Верховна Рада України.
2. Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів. URL: <http://reestr.fru.org.ua/derzhavna-inspektsiya-ukrayiny-z-pytan-zahy-stu-prav-spozhy-vachiv>.
3. Байцар Р.І., Кордіяка Ю.М. Актуальні проблеми та перспективи розвитку косметичної галузі. 2015. URL: [file:///C:/Users/user/Downloads/VNULP\\_2015\\_821\\_10.pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/VNULP_2015_821_10.pdf). [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sr/tsrtp/tsrtp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sr/tsrtp/tsrtp_u.htm).
4. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Національний інститут стратегічних досліджень. 2009. URL: [file:///C:/Users/user/Downloads/VNULP\\_2015\\_821\\_10.pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/VNULP_2015_821_10.pdf).
5. Лисенко Н.П. Визначення рівня якості зразків губної помади. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 1. С. 68–72. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna\\_ekon\\_2016\\_1\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2016_1_17).

## REFERENCES:

1. Verkhovna Rada Ukrainy; Zakon vid 02.12.2010 № 2735-17 "Pro derzhavnyi rynkovyi nahliad i kontrol nekharchovoi produktsi".
2. Derzhavna inspektsiia ukrainy z pytan zakhystu prav spozhyvachiv [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://reestr.fru.org.ua/derzhavna-inspektsiya-ukrayiny-z-py-tan-zahy-stu-prav-spozhy-vachiv>.
3. Baitsar R.I. Aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku kosmetychnoi haluzi [Elektronnyi resurs] / R. I. Baitsar, Yu. M. Kordiiaka. – 2015. – Rezhym dostupu do resursu: [file:///C:/Users/user/Downloads/VNULP\\_2015\\_821\\_10.pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/VNULP_2015_821_10.pdf). [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sr/tsrtp/tsrtp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sr/tsrtp/tsrtp_u.htm).
4. Ekonomichna kryza v ukraini: vymiry, ryzyky, perspektyvy [Elektronnyi resurs] // Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. – 2009. – Rezhym dostupu do resursu: [file:///C:/Users/user/Downloads/VNULP\\_2015\\_821\\_10.pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/VNULP_2015_821_10.pdf).
5. Lysenko N.P. Vyznachennia rivnia yakosti zrazkiv hubnoi pomady / N.P. Lysenko // Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarynoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment. – 2016. – Vyp. 1. – S. 68–72. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna\\_ekon\\_2016\\_1\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2016_1_17).

## Будівництво автомобільних доріг в аспекті туризмології

**Залунина О.М.**

кандидат технічних наук, доцент кафедри туризму  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

**Черниш Р.О.**

магістр  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

Стаття присвячена актуальному питанню стану автомобільних доріг в Україні. Охарактеризовано взаємозв'язок стану автомобільних доріг і туристичної діяльності. Проаналізовано стан трас міжнародного, національного, регіонального та територіального користування. Систематизовані всі траси за шкалою, яка відображає ступінь задоволення водіїв під час перевезень пасажирів.

**Ключові слова:** будівництво, пасажирські перевезення, стан автомобільних доріг, автотранспортні послуги.

Zalunina O.M., Chernysh R.O. СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В АСПЕКТЕ ТУРИЗМОЛОГИИ

Статья посвящена актуальному вопросу состояния автомобильных дорог в Украине. Охарактеризована взаимосвязь состояния автомобильных дорог и туристической деятельности. Проанализировано состояние трасс международного, национального, регионального и территориального пользования. Систематизированы все трассы по шкале, которая отражает степень удовлетворения водителей во время пассажирских перевозок.

**Ключевые слова:** строительство, пассажирские перевозки, состояние автомобильных дорог, автотранспортные услуги.

Zalunina O.M., Chernysh R.O. CONSTRUCTION OF HIGHWAYS IN THE ASPECT OF TOURISM

The article is devoted to the actual issue of the condition of highways in Ukraine. The relationship between the state of roads and tourism activities is characterized. The state of routes of international, national, regional and territorial use is analyzed. All tracks on the scale are systematized, which reflects the degree of satisfaction of drivers during passenger transportation.

**Keywords:** construction, passenger transportation, condition of roads, motor transport services.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** З розвитком туризму автотранспортні послуги розширюються, оскільки збільшення попиту на подорожі здійснює позитивний вплив на розвиток транспортної інфраструктури. Транспорт дає змогу розширювати географію подорожей, тобто відбувається корисний та вигідний двом сторонам взаємовплив. Стан автомобільних доріг має прямий вплив на якість автотранспортних пасажирських перевезень в туризмі. Тому необхідним є виявлення впливових складових елементів процесу автотранспортних туристичних перевезень, до яких відноситься стан автомобільних доріг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом питанням аналізу проблем будівництва та ремонту автомобільних доріг присвячені роботи багатьох вчених. До них відносяться А.В. Веселов, І.С. Трубка [1],

Л.Д. Барінова, О.В. Білий, Л.Е. Забалканська, В.І. Куватов, І.Г. Малигін, А.Л. Стариченков [2], Н.В. Шаталова, В.П. Федоров [3]. Разом з технічними рішеннями А.О. Касич акцентує увагу в своїх роботах [4; 5] на необхідності аналізу впливу процесів децентралізації на економічний розвиток країни, до яких відноситься також будівництво доріг. Автором статті в роботах [6; 7; 8; 14; 15; 16] розглядається будівництво як вид економічної діяльності, що включає різні виробничі підсистеми, в які включені автомобільні дороги.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Невирішеною проблемою є алгоритм аналізу автотранспортних послуг в туризмі для оптимізації управління.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є виявлення впливових складових елементів процесу автотранспортних туристичних перевезень



для вдосконалення управління туристичними послугами. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- охарактеризувати взаємозв'язок стану автомобільних доріг та туристичної діяльності України;
- дати загальну характеристику залежності туристичних автотранспортних перевезень від стану автомобільних доріг.

У процесі виконання наукової роботи використовувалися такі методи дослідження, як аналіз, синтез, дедукція, індукція, порівняння, аналогія, узагальнення, конкретизація, класифікація.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Туристські інфраструктурні ресурси є складовими соціальної та виробничої інфраструктури, що можуть бути використані в організації туристичної діяльності. Туристична інфраструктура є сукупністю підприємств, які забезпечують екскурсійне обслуговування, послуги гостинності, транспортне обслуговування [9]. Наявна розвинена автомобільна мережа сприяє розвитку туризму (рис. 1), але потребує дослідження з метою розвитку автотранспортних послуг в туризмі.

Важливу роль для розвитку автотранспортних послуг в туризмі відіграють автомобільні дороги. Туристична діяльність – це діяльність з надання туристичних послуг відповідно до вимог Закону України «Про туризм». Автомобільні дороги загального використання в туризмі мають свою класифікацію [10–12].

Згідно з джерелом [12] характеристика автомобільних доріг загального користування представлена в табл. 1.

Перелік доріг державного значення, зокрема їх ділянок, що суміщаються з вулицями міст та інших населених пунктів і фінансуються з державного бюджету, затверджує Кабінет Міністрів України один раз на три роки. Автомобільні дороги місцевого значення поділяються на обласні та районні, що з'єднують адміністративні районні центри з іншими населеними пунктами, інші населені пункти між собою, з підприємствами, об'єктами культурного значення, іншими дорогами загального користування в межах району. Саме стан автомобільних доріг відіграє велике значення в туристичній діяльності країни. За допомогою карти автомобільних доріг України можна прослідкувати щільність розташування прокладених автомобільних шляхів (рис. 2).

Умовно за результатами опитування водіїв [13] за 5-бальною шкалою всі дороги можна поділити на 5 груп за їх станом (табл. 2):

- 1) *Відмінно* (значення показника становить від 4,5 до 5);
- 2) *Задовільно* (значення показника – від 3,5 до 4,4);
- 3) *Нормально* (значення показника – від 2,5 до 3,4);
- 4) *Потребують ремонту* (значення показника – від 1,5 до 2,4);
- 5) *Потребують негайного ремонту* (значення показника – від 0 до 1,4).

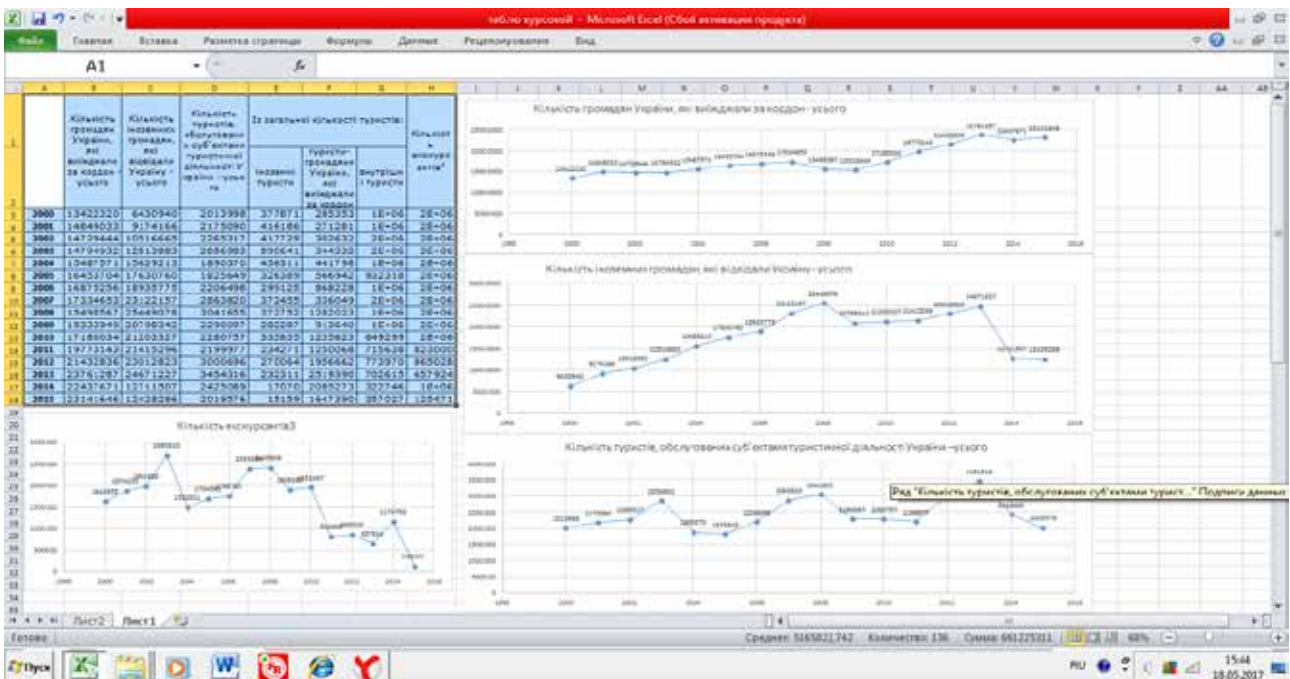


Рис. 1. Туристичні потоки України за останні роки

В результаті аналізу всі траси згруповані за рейтинговими оцінками за 5-бальною шкалою (табл. 3).

Класифікація автомобільних доріг України, яку наведено в табл. 3, віддзеркалює задоволеність водіїв під час подорожей.

Для наочного уявлення представлено макет групування (рис. 3).

Основною метою функціонування авто-транспортної системи є задоволення потреб населення та підтримка господарства в перевезеннях. Як системне утворення транспортна система характеризується поліструктурністю. Класифікація стану доріг дає змогу більш оперативно й аргументовано приймати рішення про необхідні заходи щодо нейтралі-

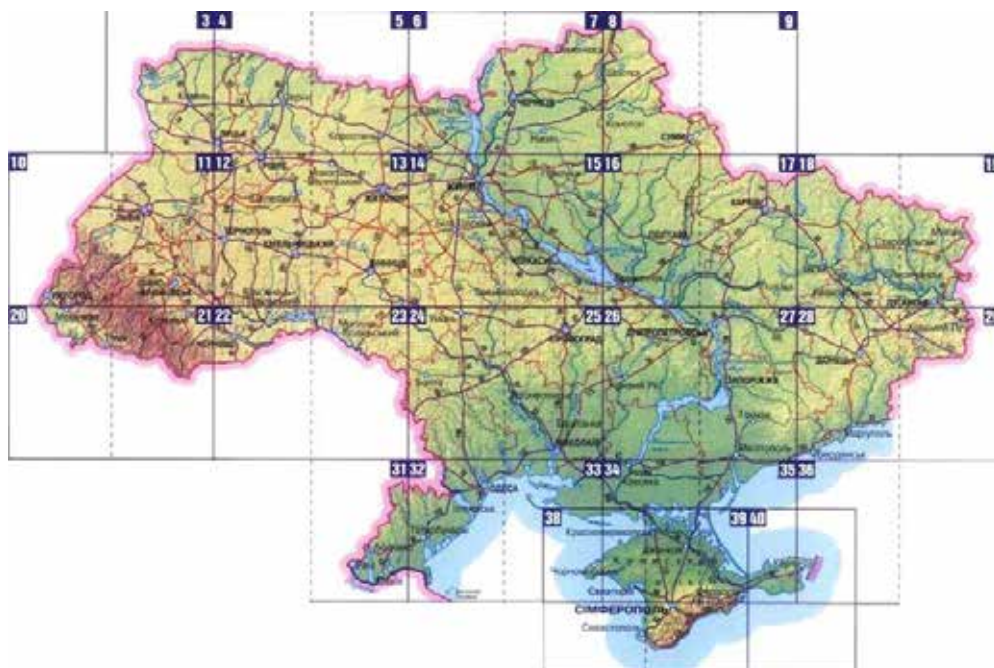


Рис. 2. Карта автомобільних доріг України

Таблиця 1

**Класифікація автомобільних доріг загального користування**

№	Категорія	Рівень	Характеристика
1.	Міжнародні	☆☆☆☆ 4	Дороги, що суміщаються з міжнародними транспортними коридорами та/або входять до Європейської мережі основних, проміжних, з'єднувальних автомобільних доріг та відгалужень, мають відповідну міжнародну індексацію та забезпечують міжнародні автомобільні перевезення.
2.	Національні	☆☆☆☆ 4	Дороги, що суміщені з національними транспортними коридорами і не належать до міжнародних автомобільних доріг, та автомобільні дороги, що з'єднують столицю України (місто Київ), адміністративні центри областей, великі промислові та культурні центри з міжнародними автомобільними дорогами.
3.	Регіональні	☆☆☆ 3	Дороги, що з'єднують дві або більше областей між собою, автомобільні дороги, що з'єднують основні міжнародні автомобільні пункти пропуску через державний кордон, морські та авіаційні порти міжнародного значення, найважливіші об'єкти національної культурної спадщини, курортні зони з міжнародними та національними автомобільними дорогами.
4.	Територіальні	☆☆ 2	Дороги, що з'єднують адміністративні центри областей з адміністративними центрами районів, містами обласного значення, міста обласного значення між собою, адміністративні центри районів між собою, а також автомобільні дороги, що з'єднують з дорогами державного значення.

Таблиця 2

## Рейтинг автомобільних доріг за їх станом

№	Назва	Індекс (умовне позначення)	Протяжність, км	Стан траси
1	Київ – Чернігів – Нові Яриловичі	М-01	223,1	2,5
2	Кіпті – Глухів – Бачівськ	М-02	242,4	4,4
3	Київ – Харків – Довжанський	М-03	856,1	3,6
4	Знам'янка – Луганськ – Ізварине	М-04	607,6	2,3
5	Київ – Одеса	М-05	496,5	2,7
6	Київ – Львів – Чоп	М-06	849,2	4,2
7	Київ – Ковель – Ягодин	М-07	487,9	4,3
8	Обхід м. Ужгорода	М-08	14,9	3,9
9	Львів – Рава-Руська	М-09	62,5	4,6
10	Львів – Краковець	М-10	68,	4,5
11	Львів – Шегині	М-11	72,1	4,7
12	Стрий – Тернопіль – Кропивницький – Знам'янка	М-12	750,4	2,3
13	Кропивницький – Платонове	М-13	258,1	2,7
14	Одеса – Мелітополь – Новоазовськ	М-14	634,8	2,4
15	Одеса – Рені	М-15	295,2	4,0
16	Одеса – Кучурган	М-16	58,7	2,0
17	Херсон – Джанкой – Керч	М-17	430	4,0
18	Харків – Сімферополь – Ялта	М-18	687,7	3,0
19	Доманове – Ковель – Чернівці – Теремблече	М-19	511,9	3,0
20	Харків – Гоптівка	М-20	28,4	4,3
21	Житомир – Могилів-Подільський	М-21	221,2	3,6
22	Полтава – Олександрія	М-22	148,1	3,1
23	Берегове – Велика Копаня	М-23	49,5	2,0
24	Мукачеве – Берегове – Лужанка	М-24	37,5	3,3
25	Соломоново – Яноші	М-25	59,6	3,0
26	Вилки – Дяково	М-26	20,7	2,7
27	Одеса – Чорноморськ	М-27	14	3,5
28	Одеса – Южний	М-28	49	3,3
29	Харків – Перещепино	М-29	157,9	3,2

Таблиця 3

## Групування автомобільних трас залежно від стану

№	Стан доріг	Категорія (бального оцінювання)	Кількість трас	Умовні позначення (назви трас)
1	Відмінно	Від 4,5 до 5	3	М-9, М-10, М-11.
2	Задовільно	Від 3,5 до 4,4	10	М-2, М-3, М-6, М-7, М-8, М-15, М-17, М-20, М-21, М-27.
3	Нормально	Від 2,5 до 3,4	11	М-1, М-5, М-13, М-18, М-19, М-22, М-24, М-25, М-26, М-28, М-29.
4	Потребують ремонту	Від 1,5 до 2,4	5	М-4, М-12, М-14, М-16, М-23.
5	Потребують термінового ремонту	Від 0 до 1,4	–	–

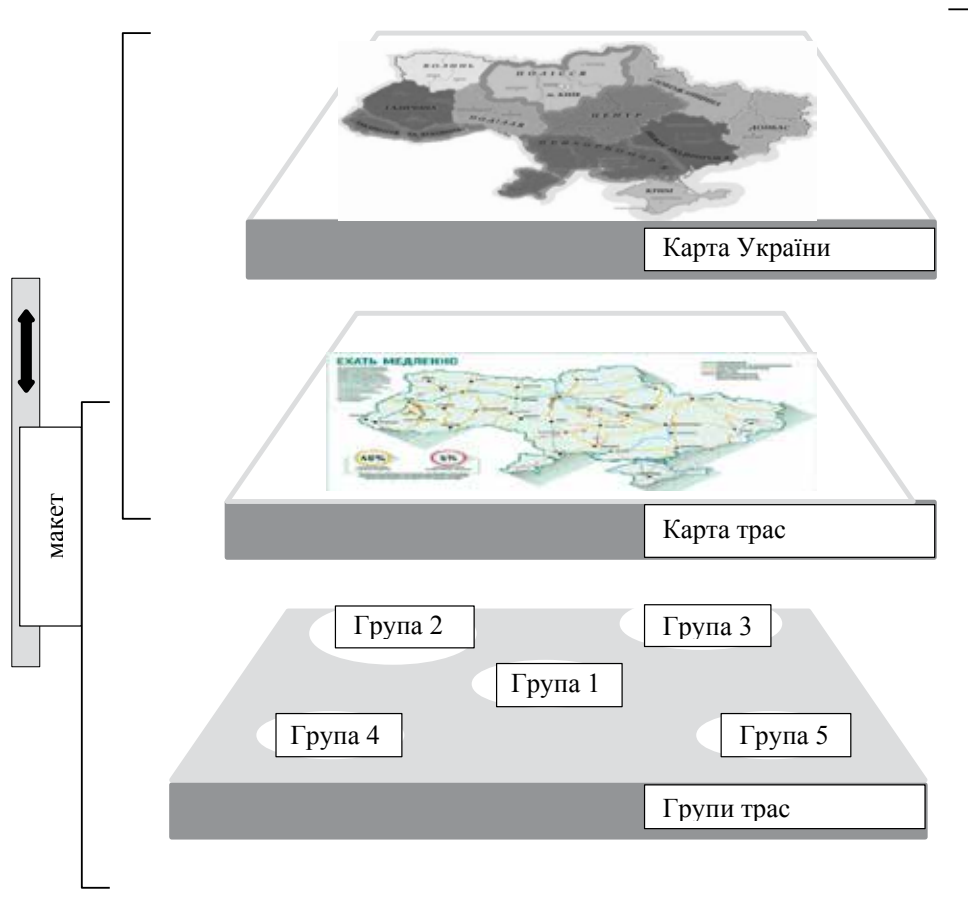


Рис. 3. Макет групування

зації кризових явищ на автомобільних шляхах, що позитивно вплине на надання автотранспортних послуг в туризмі.

**Висновки з цього дослідження.** Можна зробити висновок, що стан доріг України у

2018 році перебуває на низькому рівні. Середній показник досить низький, а саме 3,1 бали за оцінками громадян, які використовували саме цей відрізок дороги. Це дуже негативно впливає на якість автотранспортних послуг в туризмі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Веселов А.В., Трубкин И.С. Строительство дорог эстакадного типа как возможность решения дорожной проблемы России. Модернизация и научные исследования в транспортном комплексе: сб. мат. междунар. науч.-практ. конф. Пермь: ПНИПУ, 2012. Т. 3. С. 256–264.
2. Фундаментальные проблемы единого транспортного пространства Российской Федерации / Л.Д. Барина, О.В. Белый, Л.Э. Забалканская, В.И. Куватов, И.Г. Малыгин, А.Л. Стариченков. Санкт-Петербург: Элмор, 2012, 116 с.
3. Шаталова Н.В., Федоров В.П. Стратегия долгосрочного развития магистральных автомобильных дорог. Транспорт Российской Федерации. 2009. № 2. С. 20–22.
4. Касич А.О. Теоретичні аспекти впливу процесів децентралізації на економічний розвиток країни. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 8. С. 16–21.
5. Касич А.О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 3 (117). С. 243–250.
6. Залунина О.М. Построение концептуальной схемы группировки областей Украины по макроэкономическим параметрам в строительном секторе. Проблемы экономики. 2014. № 4. С. 91–96.
7. Залунина О.М. Экономическое измерение управленческих решений в строительном секторе. ScienceRise. 2015. № 9/1 (14). С. 42–46. URL: 10.15587/2313-8416.2015.50512.
8. Залунина О.М. Определение взаимосвязей отраслей, связанных с региональным строительством. Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 1/7 (21). С. 8–12. URL: 10.15587/2312-8372.2015.38434.

9. Захарченко П.В. Модели экономики курортно-рекреационных систем: монография. Бердянск: Издательство Ткачук, 2010. 392 с.
10. Угода про міжнародні автомагістралі (СМА) від 15 листопада 1975 року
11. Про Правила дорожнього руху: Постанова Кабінету Міністрів України № 1306.
12. Перелік автомобільних доріг загального користування державного значення: додаток до Постанови Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 року № 712.
13. Автострада. URL: <http://autostrada.info/ua>.
14. Zalunina O.M. Formation of blocks of category of a building industry. Technology audit and production reserves. 2017. № 5. P. 9–13.
15. Залунина О.М. Строительство туристической инфраструктуры и его роль в развитии территории. Причорноморські економічні студії. 2017. № 22. С. 51–59.
16. Zalunina O.M. Intersectoral balance of construction complex as a factor of territory development. International Journal of Modern Research in Engineering and Technology (IJMRET). 2018. Vol. 3. Issue 1. P.68–74. URL: [www.ijmret.org](http://www.ijmret.org).

## REFERENCES:

1. Veselov A.V., Trubkin I.S. (2012) Stroitelstvo dorog estakadnogo tipa kak vozmozhnost resheniya dorozhnoy problemy Rossii. Modernizatsiya i nauchnyie issledovaniya v transportnom komplekse [Road construction of overpass type as an opportunity to solve the road problem of Russia. Modernization and research in the transport sector]. in Russian, Perm, Vol 3, pp. 256 – 264.
2. Barinova L.D., Belyiy O.V., Zabalkanskaya L.E., Kuvatov V.I., Malyigin I.G., Starichenkov A.L. (2012) Fundamentalnyie problemy edinogo transportnogo prostranstva Rossiyskoy federatsii [Fundamental Problems of the Common Transport Space of the Russian Federation, “Elmor”] in Russian.
3. Shatalova N.V., Fedorov V.P. (2009) Strategiya dolgosrochnogo razvitiya magistralnykh avtomobilnykh dorog [Strategy for long-term development of highways] in Russian Transport Rossiyskoy federatsii, Vol 2, pp. 20–22.
4. Kasych A.O. (2016) Teoretychni aspekty vplyvu protsesiv detsentralizatsii na ekonomichnyi rozvytok krainy [Theoretical Aspects in the process of decentralization on the economical development of the territory] Ukrainian Journal Aktualni problemy ekonomiky, Vol 8, pp. 16–21.
5. Kasych A.O. (2011) Teoretychni i metodychni osnovy analizu vnutrishnikh dzherel finansuvannia investytsiinoi diialnosti [Theoretical and methodological bases of analysis of internal sources of financing of investment activity]. Ukrainian Journal Aktualni problemy ekonomiky. Vol 3, pp. 243–250.
6. Zalunina O.M. (2014) Postroenie kontseptualnoy shemyi gruppировки oblastey Ukrainy i pomakroekonomicheskim parametram v stroitelnom sektore [Construction of a conceptual scheme of the grouping of regions of Ukraine on macroeconomic parameters in the construction sector] Ukrainian Journal Problemy ekonomiki. Vol. 4, pp. 91–96.
7. Zalunina O.M. (2015) Ekonomicheskoe izmerenie upravlencheskikh resheniy v stroitelnom sektore [The economic dimension of management decisions in the building industry] Ukrainian Journal ScienceRise. Vol. 9/1 (14), pp. 42–46.
8. Zalunina O.M. (2015) Opredelenie vzaimosvyazey otrasley, svyazannykh s regionalnyim stroitelstvom [Determine the relationship of industries related to regional development] Ukrainian Journal Tehnologicheskyy audit i rezervy proizvodstva. Vol. 1/7 (21), pp. 8–12.
9. Zaharchenko P.V. (2010) Modeli ekonomiki kurortno-rekreatsionnykh sistem: [Models of the economy of resort and recreational systems]. Berdyansk, Izdatelstvo Tkachuk, in Russian.
10. Uhoda pro mizhnarodni avtomahistrali (SMA) vid 15 lystopada 1975 r. [ Agreement on the international highway of November 15, 1975] in Ukrainian.
11. Kabinet Ministriv Ukrainy. Postanova № 1306 Pro Pravyla dorozhnoho rukhu. in Ukrainian.
12. Perelik avtomobilnykh dorih zahalnoho korystuvannia derzhavnoho znachennia (Dodatok do Postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 veresnia 2015 r. № 712) in Ukrainian.
13. Autostrada. Available at: <http://autostrada.info/ua>.
14. Zalunina O.M. (2017) Formation of blocks of category of a building industry [Formation of blocks of category of a building industry] Ukrainian Journal Technology audit and production reserves. – Vol. 5, pp. 9–13.
15. Zalunina O.M. (2017) Stroitelstvo turisticheskoy infrastruktury i ego rol v razvitii territorii [Construction of tourism infrastructure and its role in the development of the territory] Ukrainian Journal Prichornomorski ekonomichni studiyi. Ekonomichni naukovopraktichnyi zhurnal. Vol. 22 pp. 51–59.
16. Zalunina O.M. (2018) Intersectoral balance of construction complex as a factor of territory development [Intersectoral balance of construction complex as a factor of territory development] International Journal of Modern Research in Engineering and Technology (IJMRET) Vol. 3, Issue 1, pp. 68–74.



# Аналіз досвіду використання інформаційно-комунікаційних технологій у портах світу

Карпенко О.О.

доктор економічних наук, доцент  
Державного університету інфраструктури та технологій

Морсько-господарський комплекс України відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Основною складовою морсько-господарського комплексу є морські порти, від ефективної діяльності яких залежить розвиток морської галузі. У статті проаналізовано досвід використання інформаційно-комунікаційних технологій у провідних портах світу. Обґрунтовано необхідність якомога швидшого створення сучасних інформаційно-комунікаційних систем і програмних комплексів для аналізу, планування та підтримки прийняття управлінських рішень. Це дасть змогу у найближчій перспективі забезпечити високу якість транспортного обслуговування на рівні міжнародних стандартів і зростання ефективності роботи всіх ланок логістичного ланцюга. Упровадження інформаційно-комунікаційних систем у портах України забезпечить належну швидкість обміну даними та їх достовірність, скорочення простоїв та безперебійність транспортно-розподільчого процесу, зниження витрат на операції з обслуговування та перевезення вантажів. Підвищення ефективності роботи морсько-господарського комплексу забезпечить зміцнення конкурентних позицій України на міжнародному ринку морських перевезень і дасть змогу зберегти статус морської держави.

**Ключові слова:** світовий досвід, морсько-господарський комплекс, морські порти України, інформаційно-комунікаційні технології, контейнерні термінали.

Карпенко О.А. АНАЛИЗ ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОРТАХ МИРА

Морехозяйственный комплекс Украины играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. Основной составляющей морехозяйственного комплекса являются морские порты, от эффективной деятельности которых зависит развитие морской отрасли. В статье проанализирован опыт использования информационно-коммуникационных технологий в ведущих портах мира. Обоснована необходимость быстрее создания современных информационно-коммуникационных систем и программных комплексов для анализа, планирования и поддержки принятия управленческих решений. Это позволит в ближайшей перспективе обеспечить высокое качество транспортного обслуживания на уровне международных стандартов и рост эффективности работы всех звеньев логистической цепи. Внедрение информационно-коммуникационных систем в портах Украины обеспечит надлежащую скорость обмена данными и их достоверность, сокращение простоев и бесперебойность транспортно-распределительного процесса, снижение затрат на операции по обслуживанию и перевозке грузов. Повышение эффективности работы морехозяйственного комплекса обеспечит укрепление конкурентных позиций Украины на международном рынке морских перевозок и позволит сохранить статус морского государства.

**Ключевые слова:** мировой опыт, морехозяйственный комплекс, морские порты Украины, информационно-коммуникационные технологии, контейнерные терминалы.

Karpenko O.O. THE EXPERIENCE ANALYSIS OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES USING IN THE WORLD PORTS

The maritime complex plays an important role in the social and economic development of the country. The main component of the maritime complex is sea ports. Development of the maritime industry depends on the effective operation of sea ports in the article. The experience of using information and communication technologies in the leading ports of the world is analyzed. The necessity of the creation of modern information and communication systems and software complexes for analysis, planning and support of management decisions making possible is substantiated. It will allow ensuring high quality of transport services at the level of international standards and increasing the efficiency of all logistics chain links the near future. Information and communication systems implementation in the sea ports of Ukraine will ensure the proper speed of data exchange and their reliability, reduce downtime and uninterrupted transport and distribution processes, and decrease the costs of operations on servicing and transportation of goods. Increasing operation efficiency of the maritime complex will provide strengthening the competitive position of Ukraine in the international maritime shipping market and will preserve the status of the maritime state.

**Keywords:** world experience, maritime complex, sea ports of Ukraine, information and communication technologies, container terminals.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Діяльність транспортної галузі значною мірою залежить від розвитку інших галузей господарства, і, як в інших галузях економіки України, показники фінансових результатів роботи транспорту останнім часом мали незадовільний характер. Отже, постає першочергове завдання визначення та ліквідації негативних тенденцій розвитку транспортної галузі, оскільки саме транспорт є найважливішою ланкою у сфері економічних відносин. Актуальною проблемою, що сьогодні стоїть перед транспортною галуззю України, є відновлення колишнього пріоритетного статусу в рамках національної економіки та завоювання міцних конкурентних позицій на світовому ринку транспортних перевезень.

Нагальною вимогою часу є надання кожному учаснику процесу перевезень доступу до точної інформації про стан вантажу в будь-який момент. Чимало інновацій в діяльності транспортних та логістичних підприємств пов'язані з розвитком інформаційно-телекомунікаційних систем і технологій. Сьогодні практично неможливо забезпечити необхідну споживачам якість обслуговування та ефективність логістичних операцій без застосування інформаційних систем та програмних комплексів для аналізу, планування та підтримки прийняття управлінських рішень. Більше того, саме завдяки розвитку інформаційних систем і технологій, що забезпечили можливість автоматизації типових операцій у транспортних і складських процесах, логістика стала домінуючою формою організації руху товарів на висококонкурентних ринках транспортних послуг [1; 2].

Водний транспорт у структурі обсягів перевезень України займає лише близько 1%, тобто дуже малу вагу транспортного ринку. Проте специфіка водних перевезень не лише не дає змогу замінити його іншими видами транспорту, але й спонукає до ширшого використання з огляду на його можливості та вигоди.

Сьогодні пріоритетним напрямом розвитку водного транспорту є морський транспорт. Україна як морська держава бере участь у вивченні, освоєнні та використанні ресурсів Світового океану. Ця діяльність має для України велике значення, що обумовлене, з одного боку, географічним положенням, довжиною морських кордонів та площею водного простору, а з іншого боку, нагальною потребою розвитку морських перевезень та

необхідністю реалізації значного морського потенціалу [3].

Короткострокові та стратегічні програми розвитку морсько-господарського комплексу України окреслені в Морській доктрині України [3], Законі України «Про морські порти України» [4], Стратегії розвитку морських портів на період до 2038 року [5].

Сьогодні можна виділити цілу низку проблем у розвитку морсько-господарського комплексу України, зокрема невідповідність управління функціонуванням портів сучасним міжнародним вимогам, попиту економіки та суспільства на портові послуги, недостатній рівень взаємодії підприємств морсько-господарського комплексу з освітніми та науковими закладами, а також органами державної влади тощо.

За умови активного використання досвіду роботи провідних портів світу більшість зазначених проблем може бути розв'язана шляхом активізації впровадження у діяльність підприємств морсько-господарського комплексу новітніх інформаційно-комунікаційних технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку транспортної галузі, зокрема морсько-господарського комплексу, досліджувались такими фахівцями, як, зокрема, В.В. Озаринська [6], О.А. Липинська [13], С.М. Боняр, В.А. Будник, Я.Р. Корнійко [14].

Проблеми впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на транспорті та в логістиці розглянуті в працях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них слід назвати таких, як С.В. Губін, А.В. Боярчук [1], В.І. Сергєєв, М.Н. Григор'єв, С.А. Уваров [2], М. Драшкович [11], Є. Тіджан, А. Агатік, Б. Хлака [12].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне попереднім розробкам, зазначимо, що в Україні недостатньо досліджено досвід використання інформаційно-комунікаційних технологій у портах світу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження досвіду та перспектив використання інформаційно-комунікаційних технологій у діяльності морських портів для забезпечення підвищення ефективності морсько-господарського комплексу України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Морсько-господарський комплекс України є складним комплексом

взаємопов'язаних підприємств різного розміру та спеціалізації, взаємодія яких є обов'язковим елементом їх діяльності та сприяє розвитку морської галузі загалом. У структурі галузі присутні підприємства як широкого профілю, так і вузькоспеціалізовані. Основними напрямками, в яких функціонують підприємства морської галузі, є судноплавство, портове господарство, сервісна діяльність, зокрема агентування, експедирування, сюрвеєрська діяльність, крьюїнг, брокерські послуги. Усі вони так чи інакше повинні враховувати ситуацію у світовій морській діяльності [6].

Значний потенціал морсько-господарського комплексу України представлений терміналами, серед яких провідну роль відіграють морські порти, які підпорядковуються Міністерству інфраструктури України.

Морські порти є важливою складовою частиною не тільки транспортно-логістичної, але й виробничої інфраструктури країни. Морські порти виступають сполучними ланками між морськими та наземними частинами всієї транспортної системи країни, а також є центром консолідації функцій безперебійного розподілу, зберігання та руху вантажів у точці перетину всіх видів транспортних потоків.

Динаміку перевезень морськими торговельними портами України з 2006 по 2017 роки зображено на рис. 1.

Морські торговельні порти України у 2017 році збільшили вантажообіг порівняно з 2016 роком на 0,6%, а саме до 132,578 млн. т. Переробка експортних вантажів скоротилася на 1,7%, а саме до 98,517 млн. т, у внутрішньому сполученні – у 2,8 рази, а саме до 1,838 млн. т. Перевалка імпорتنних вантажів зросла на 27,8%, а саме до 20,417 млн. т, транзитних – на 14,3%, а саме до 11,804 млн. т.

Контейнерні перевезення є найбільш сучасним видом транспортування вантажів як у внутрішньому, так і в міжнародному сполученні різними видами транспорту. У структурі контейнерних перевезень вантажів провідне місце посідає морський транспорт (рис. 2).

Перевалка контейнерів в портах України протягом 2017 року продемонструвала стабільне зростання (6,4%). Контейнерні вантажі у вітчизняних потах можуть перероблятися на п'яти контейнерних терміналах, таких як «КТО» (40,4%) та «Бруклін – Київ Порт» (31,3%) в Одеському порту, «ТІС – КТ» (9,8%) в акваторії порту «Південний», термінал Іллічівського морського рибного порту (18,5%). На контейнерному терміналі порту «Чорно-

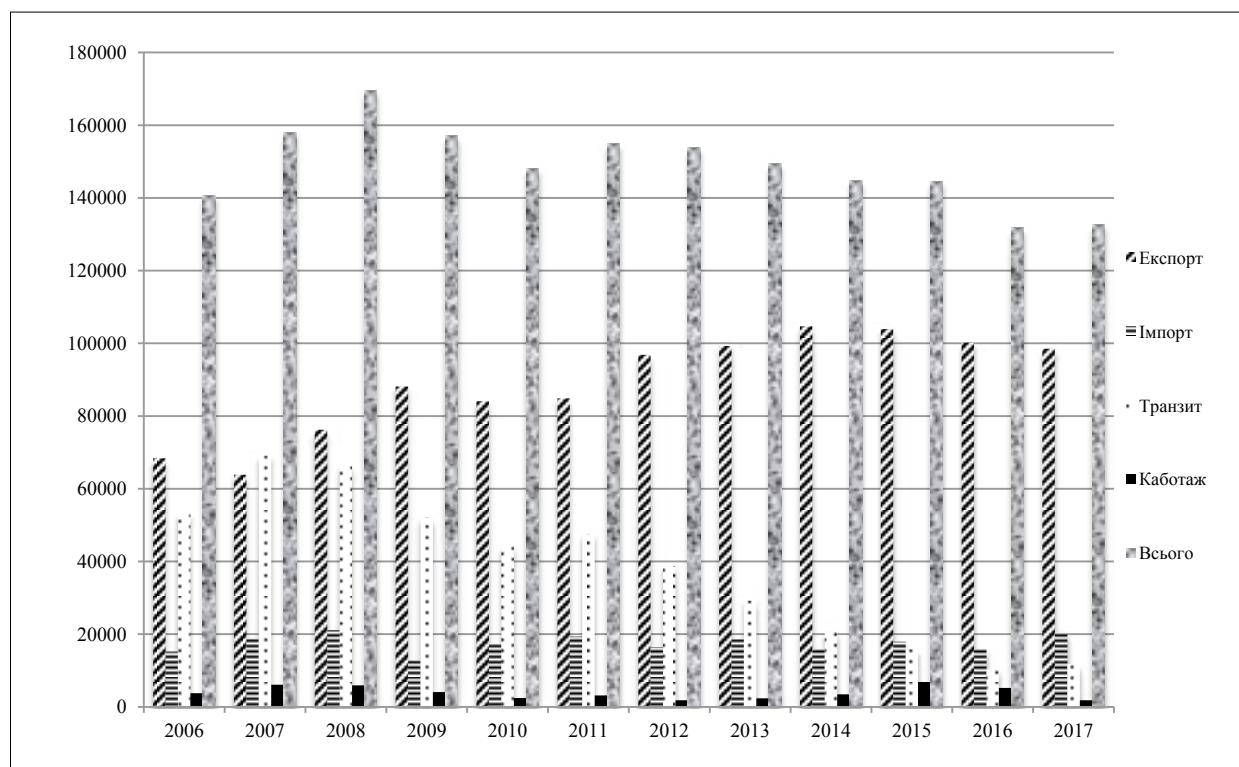


Рис. 1. Динаміка переробки вантажів морськими торговельними портами України, тис. т

Джерело: складено на основі даних джерел [7; 8]



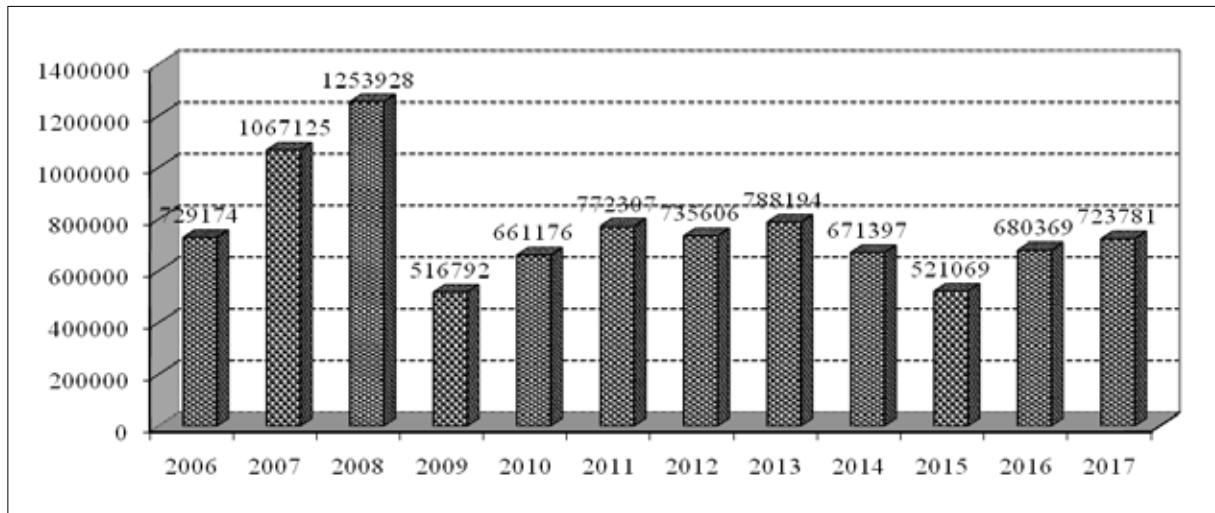


Рис. 2. Динаміка контейнерообігу в морських портах України, ТЕУ

Джерело: складено на основі даних джерел [9; 10]

морськ», що володіє потужністю 850 тис. ТЕУ, у 2017 році оброблено лише 42 ТЕУ [10].

Конкурентні переваги портової сфери України сьогодні втрачаються через низький рівень розвитку логістики та контейнеризації, недостатній рівень взаємодії між різними видами транспорту, надмірний контроль, недосконалу нормативно-правову базу, низький рівень впровадження інформаційно-комунікаційних технологій. Для зміцнення конкурентних позицій України на міжнародному морському ринку необхідно якнайшвидше підготувати та реалізувати зміни в діяльності морських портів з метою їх розвитку, зокрема щодо застосування сучасних логістичних та інформаційно-комунікаційних технологій.

Слід констатувати, що портова галузь України надто повільно впроваджує нові інформаційні технології у свою діяльність. Водночас інформаційно-комунікаційні технології та електронний бізнес давно й успішно працюють у великих портах світу, таких як, наприклад, Роттердам та Гамбург, та в деяких менших портах (наприклад, Констанца), створюють новий підхід до організації функціонування портової діяльності і можуть бути взірцем для наслідування в портах України.

Огляд інформаційно-комунікаційних систем, що використовуються в основних портах світу, наведено в табл. 1.

Крім того, світові морські порти широко використовують системи автоматичного судноводіння транспортних засобів AGV (Automated Guided Vehiels) для оптимізації обробки вантажів та контейнерів. Оптимальний розподіл та маршрутизація вантажів

та контейнерів в порту, раціоналізацію вантажно-розвантажувальних робіт забезпечує AGV-система, що складається з відповідних фізичних компонентів, контролерів, датчиків, пристроїв управління та програмного забезпечення, що забезпечується для автоматичного управління ресурсами обладнання. У цій системі фактор часу має величезне значення, тому що велику кількість логістичних операцій необхідно оптимізувати та виконувати в режимі реального часу.

Планування та маршрутизація – це дві основні проблеми, пов'язані з обробкою вантажів та контейнерів за певних умов. При цьому оптимізуються терміни обслуговування суден, визначаються пріоритети обробки вантажів, вибираються найкоротші маршрути за часом та споживанням енергії, мінімізуються черги. Для цього використовуються автоматичне наведення та супровід транспортних засобів, розвиток інтелектуальних навігаційних механізмів, роботизація та автоматизація обробки зображень та синтезу інформації.

Поряд з вищенаведеним слід підкреслити особливе значення сучасних інформаційних систем для забезпечення якісних логістичних послуг на портових терміналах та створення конкурентних переваг. Вони дають змогу користувачам логістичних послуг у будь-який час мати інформацію про стан усіх логістичних операцій та видів діяльності в морських портах, зокрема на терміналах, в якісному форматі з точки зору своєчасності, оперативності, доступності, точності [12].

Особливого значення набувають інформаційно-комунікаційні системи в роботі кон-

**Характеристики інформаційно-комунікаційних систем,  
які використовуються в основних портах світу**

Назва інформаційно-комунікаційної системи	Характеристика
HAPAG-LLOYD	Фіксує прийняття на склад вантажів, місце їх розміщення реєструється в системі, як і кожне переміщення. Це полегшує відстеження, документування, реєстрацію та перевірку статусу вантажів під час навантаження, очікування прибуття в порт розвантаження, подальше транспортування та доставку одержувачу за необхідності.
COAST	Дає змогу інформувати клієнтів і керівництво порту про виконання вантажоперевезень, подавати відповідні дані та звіти про місцезнаходження, стан і вміст вантажів. Також є можливість отримати інструкції з використання вантажу, правила поведінки з ним, правила митного оформлення, якщо це необхідно.
IC DAKOSY	Забезпечує взаємодію партнерів, що беруть участь у процесах транспортування, за допомогою відповідної бази даних. Її можна використовувати як джерело необхідних даних, наприклад податкових декларацій, накладних, різноманітних повідомлень, експортних специфікацій. Відповідні документи, оформлені один раз, стають доступними для всіх партнерів. Серед основних модулів системи "DAKOSY" назвемо компонент SEEDOS (Seaport Forwarders Documentation System), який використовується перевізниками, експортерами, EDI-партнерами (судноплавними агентами, керуючими судноплавних ліній, портових терміналів тощо). Цей додаток підтримує електронний імпорт-експорт документів, а також взаємне спілкування перевізників з клієнтами та іншими партнерами. Окрім іншого, SEEDOS підтримує функції документальної обробки вантажів (експедирування документів, податкові рахунки, накладні), електронного виставлення рахунків та платежів, зберігання та оброблення файлів з вихідними даними, індивідуального дизайну документації, статистики. Всі документи та інформація, що підтримуються системою SEEDOS, можуть бути оперативно переспрямовані будь-якому транспортному бізнес-партнеру буквально натисканням однієї кнопки через локальні мережі та Інтернет, який використовується як основний канал обміну даними.
ACTION (Agents Container Transport Improving and Organizing Network)	Призначена для обслуговування контейнерних перевезень. Ця система забезпечує електронну підтримку судових агентів та операторів флоту під час транспортування контейнерів. Користувачі системи можуть оперативно взаємодіяти із залізничним, морським та автомобільним контейнерним транспортом, що дає повний контроль над контейнерними вантажами та операціями з ними за всім логістичним ланцюгом.
ZAPP (експорт) – ZODIAK (імпорт)	Використовується для організації взаємодії експортерів, імпортерів, митних агентів та інших партнерів-постачальників логістичних послуг, круїз-агентів, операторів терміналів тощо.
HABIS	Головним чином спрямована на забезпечення інформаційної взаємодії морських перевізників із залізничним та автомобільним транспортом.
GEGIS	Спеціалізована інформаційна система, яка була розроблена для підтримки та забезпечення безаварійного перевезення небезпечних вантажів.

*Джерело: складено за джерелом [11]*

тейнерного терміналу, адже вони дають йому можливість координувати взаємодію з іншими структурами порту з метою оптимізації всього логістичного процесу та підвищення ефективності надання послуг користувачам (табл. 2).

Вказані системи передбачають наявність сучасних баз даних з використанням новітніх інформаційно-комунікаційних тех-

нологій, за допомогою яких здійснюються накопичення, обробка, зберігання, захист, ефективний пошук та своєчасне надання необхідної інформації всім учасникам логістичного процесу.

Загалом успішне функціонування морських портів багато в чому залежить від їх взаємодії, з одного боку, з наземною інфраструк-

Таблиця 2

**Характеристики інформаційно-комунікаційних систем,  
які використовуються на контейнерних терміналах**

<b>Назва інформаційно-комунікаційної системи</b>	<b>Характеристика</b>
TOS-системи (Terminal Operating System)	Використовуються для відстеження різних технологічних заходів та операцій щодо стану контейнера (розмір, вага, тип, спеціальні інструкції, вміст), ресурсів (зони вільної робочої поверхні для штабелювання контейнерів, розміщення та доступність використання обробного обладнання), технологічних обмежень та особливостей процесу вантажопереробки.
Gate System	Використовується як система для контролю стану, місцезнаходження та ідентифікації контейнерів, дотримання правил поведінки з ними, а також заходів безпеки залежно від виду вантажу.
Community System	Використовується для підключення до підсистем обміну інформацією та електронними повідомленнями всіх суб'єктів вантажоперевезень.
Corporate System	Корпоративні системи для реалізації бізнес-функцій, аналізу людських ресурсів, створення фінансово-бухгалтерської звітності.
Engineering System	Інженерні системи для розробки та моніторингу технологічних інновацій, контролю роботи обладнання та діагностики збоїв.
Anciliary System	Використовується для управління порожньою тарою та ремонту контейнерів.
OCR Handling	Системи відстеження обробки та дій з контейнерами.
Equipment Control	Системи контролю стану обладнання управління та компонентів радіочастот.
System Control and Data Acquisition	Системи управління, збирання, зберігання даних та їх аналізування в реальному часі.
Information Technologies-Analysis and Design	Системи проектування та аналізу інформаційних та комунікаційних технологій для всіх елементів обладнання та програмного забезпечення.

*Джерело: складено за джерелом [11]*

турою транспорту, а з іншого боку, із судноплавними компаніями. Відповідно, потрібна гнучка логістична стратегія, яка має значною мірою ґрунтуватися на високому ступені комп'ютеризації, безперервного інформаційного забезпечення, узгодження бізнес-транзакцій та оптимальної інтеграції логістичних функцій порту, відповідних видів діяльності та операцій. Інформаційно-комунікаційні системи об'єднують елементи організаційної структури порту, роботу експедиторів та логістичних операторів, перевізників, процес зберігання вантажів, страхування, фінансові потоки та митну діяльність.

Незважаючи на відсутність суттєвих змін в інформаційному забезпеченні українських морських портів, все ж таки деякі спроби використання інформаційних технологій вже є. Йдеться про Службу Транспортного Обслуговування Судна (VTS), Управління Інформаційною Системою Руху Судна (VTMIS) та Управління Системою Інформації (MIS) [13].

Крім того, в морських торговельних портах України працює основна платформа, а саме диспетчерський апарат і ефективна інформаційна система, що дає змогу планувати перевезення й управляти ними, однак для її розвитку необхідно удосконалити й інші компоненти з метою створення єдиної інформаційної системи [14].

Спрощення обов'язкових процедур в морських торговельних портах України пропонується проводити за рахунок створення Єдиного центру обміну даних, що дасть можливість забезпечити організацію всіх необхідних формальностей та подання відповідної документації в електронному варіанті, включаючи декларування вантажу, митні, ветеринарні та інші документи. Завдяки цьому зменшаться кількість контролюючих служб, час на оформлення вантажів, ціна на оформлення, відповідно, вилучаться несанкціоновані платежі.

Під час розроблення нової єдиної інформаційно-комунікаційної системи порту необ-

хідно використовувати відкриті стандарти, що в майбутньому спростить зв'язок із зовнішніми інформаційними системами світу.

**Висновки з цього дослідження.** Успішність функціонування та розвитку морської галузі України потребує масштабних реформ у системі управління морсько-господарським комплексом з метою втілення сучасних та прогресивних методів, ефективність яких доведена світовою практикою.

Досконала єдина інформаційно-комунікаційна система порту дасть змогу запропонувати компаніям, що працюють в порту, надавати більш широкий спектр послуг та оптимізувати інформаційний обмін між усіма користувачами системи, включаючи компанії з обслуговування, керівництво порту та митницю.

Створення в портах Єдиного центру обміну даних дасть можливість забезпечити швидкість та достовірність обміну даними

під час організації будь-яких вантажних операцій, а також забезпечить скорочення простой та безперебійний транспортно-розподільчий процес на території порту, даючи змогу скоротити час та витрати на операції з обслуговування та перевезення вантажу. До того ж ця система дасть можливість всім користувачам портових послуг скоротити час на заповнення митної документації за рахунок електронної подачі інформації про вантаж (декларування вантажів та контейнерів). З огляду на зазначене інформаційно-комунікаційна система підвищить рівень конкурентоспроможності порту на міжнародному ринку за рахунок оптимізації інформаційних потоків та бізнес-процесів.

Подальші дослідження будуть присвячені розробці механізму активізації впровадження інформаційно-комунікаційних технологій та створення єдиного центру обміну даними в морських портах України.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Губин С.В., Боярчук А.В. Информационные технологии в логистике: курс лекций для высших технических учебных заведений. Киев: Миллениум, 2009. 60 с.
2. Сергеев В.И., Григорьев М.Н, Уваров С. А. Логистика: информационные системы и технологии: учебно-практическое пособие. Москва: Альфа-Пресс, 2008. 608 с.
3. Морська доктрина України на період до 2035 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2009 року № 1307. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=243196733>.
4. Про морські порти України: Закон України від 17 травня 2012 року № 4709-VI. URL: [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua).
5. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11 липня 2013 року № 548-р URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-%D1%80>.
6. Озаринська В.В. Нормативно-правове забезпечення аутсорсингу в морській галузі. Пріоритети розвитку морегосподарського комплексу України в умовах глобалізації: аналітична доповідь. Одеса: Фенікс, 2013. С. 134–136.
7. Карпенко О.О., Переверзева І.Ф. Європейський досвід формування кластерів у приморських регіонах. Економіка та держава. 2017. № 12. С. 93–99.
8. Итоги работы морских торговых портов Украины за январь-декабрь 2017 года. Порты Украины. 2018. № 1 (173). С. 58–60.
9. Контейнерные потоки восстанавливаются. Порты Украины. 2017. № 1 (163). С. 62–64.
10. Объемы контейнерных перевозок вернулись на уровень 2012 года. Порты Украины. 2018. № 1 (173). С. 56–57.
11. Драшкович М., Дорохов А.В. Направления и примеры применения информационных технологий в интегрированной логистике морских портов Системы обработки інформації. 2010. Вип. 6 С. 233–239.
12. Tijan E., Agatic A., Hlaca B. Evolucija informacijsko-komunikacijskih tehnologija na kontejnerskim terminalima. Pomorstvo. 2010. God. 24, br. 1. P. 27–36.
13. Липинська О.А. Становлення та розвиток транзитного потенціалу України: монографія. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2012. 396 с.
14. Бонярь С.М., Будник В.А., Карпенко О.О., Корнійко Я.Р. Формування мультимодальних транспортно-логістичних центрів на засадах державно-приватного партнерства: монографія. Київ: ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2015. 152 с.

## REFERENCES:

1. Gubin S.V., Boyarchuk A.V. Informatsionnyie tehnologii v logistike: ukr lektsiy dlya vyisshih tehnikeskikh uchebnykh zavedeniy. Kiev: Millenium, 2009. 60 s.
2. Sergeev V.I., Grigorev M.N., Uvarov S.A. Logistika: informatsionnyie sistemyi i tehnologii: Uchebno-prakticheskoe posobie. Moskva: Alfa-Press, 2008. 608 s.
3. Morska doktryna Ukrainy na period do 2035 roku: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 7 zhovtnia 2009 r. № 1307. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=243196733>.
4. Pro morskii porty Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 17.05.2012 r. № 4709-VI URL: [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua).
5. Stratehiia rozvytku morskyykh portiv Ukrainy na period do 2038 roku: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11 lypnia 2013 r. № 548-r URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-%D1%80>.
6. Ozarynska V.V. Normatyvno-pravove zabezpechennia outsorsynhu v morskii haluzi. Priorytety rozvytku morehospodarskoho kompleksu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii: analitychna dopovid. Odesa.: Feniks, 2013. S. 134–136.
7. Karpenko O.O., Pereverzieva I.F. Yevropeyskyi dosvid formuvannia klasteriv u prymorskykh rehionakh. Ekonomika ta derzhava. 2017. № 12. S. 93–99.
8. Itogi raboty morskikh torgovyih portov Ukrainy za yanvar-dekabr 2017 goda. Porty Ukrainy. 2018. № 1 (173). S. 58–60.
9. Konteynernyye potoki vosstanavlivayutsya. Porty Ukrainy. 2017. № 1 (163). S. 62–64.
10. Ob'emy konteynernykh perevozok vernulis na uroven 2012 goda. Porty Ukrainy. 2018. № 1 (173). S. 56–57.
11. Drashkovich M., Dorohov A.V. Napravleniya i primeryi primeneniya informatsionnykh tehnologiy v integrirovannoy logistike morskikh portov Sistemi obrobki InformatsiYi. 2010. Vip. 6. S. 233–239.
12. Tijan E., Agatic A., Hlaca B. Evolucija informacijsko-komunikacijskih tehnologija na kontejnerskim terminalima. Pomorstvo. 2010. God. 24, br. 1. P. 27–36.
13. Lypynska O.A. Stanovlennia ta rozvytok tranzytnoho potentsialu Ukrainy : monohrafiia. Odesa: IPREED NAN Ukrainy, 2012. 396 s.
14. Boniar S.M., Budnyk V.A., Karpenko O.O., Korniiiko Ya.R. Formuvannia multimodalnykh transportno-lohistychnykh tsestriv na zasadakh derzhavno-pryvatnoho partnerstva: monohrafiia. Kyiv: TOV "SIK HRUP UKRAINA", 2015. 152 s.

## Інституційні проблеми державного регулювання зеленого туризму в Україні

**Карташова О.Г.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри публічного управління та адміністрування  
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

**Петько В.М.**

старший викладач кафедри публічного управління та адміністрування  
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Стаття присвячена дослідженню проблем державного регулювання зеленого туризму в Україні та його інституціонального розвитку. Визначено проблеми розвитку зеленого туризму як форми підприємницької діяльності. Проаналізовано сучасний стан економічного розвитку сільського зеленого туризму та нормативно-правові особливості його функціонування. Визначено шляхи розвитку зеленого туризму як збалансованої системи задоволення соціально-економічних потреб суспільства, захисту інтересів майбутніх поколінь, забезпечення якісного екологічного стану довкілля та інституційного розвитку держави.

**Ключові слова:** зелений туризм, екологічний туризм, сільський туризм, стратегія, державна політика, розвиток, сільські території.

Карташова О.Г., Петько В.М. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию проблем государственного регулирования зеленого туризма в Украине и его институционального развития. Определены проблемы развития зеленого туризма как формы предпринимательской деятельности. Проанализированы современное состояние экономического развития сельского зеленого туризма и нормативно-правовые особенности его функционирования. Определены пути развития зеленого туризма как сбалансированной системы удовлетворения социально-экономических потребностей общества, защиты интересов будущих поколений, обеспечения качественного экологического состояния окружающей среды и институционального развития государства.

**Ключевые слова:** зеленый туризм, экологический туризм, сельский туризм, стратегия, государственная политика, развитие, сельские территории.

Kartashova O.G., Pet'ko V.M. INSTITUTIONAL PROBLEMS OF STATE REGULATION OF GREEN TOURISM IN UKRAINE

The article is devoted to research of problems of state regulation of green tourism in Ukraine and its institutional development. The article defines the problems of development of green tourism as a form of entrepreneurial activity. The present state of the economic development of rural green tourism and the normative and legal peculiarities of its functioning are analyzed. The ways of development of green tourism as a balanced system of satisfaction of socio-economic needs of the society, protection of interests of future generations, ensuring of a qualitative environmental state of the environment and institutional development of the state are determined.

**Keywords:** green tourism, ecological tourism, rural tourism, strategy, state policy, development, rural territories.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сталий розвиток сільських територій, повне використання виробничого, демографічного, трудового, просторово-комунікаційного потенціалу сільських територій, а також збереження соціального контролю та забезпечення розвитку сільських територій відповідає стратегічним інтересам України. Сталий розвиток сільських територій України можливий лише за умови чітко визначеної державної політики сільського розвитку, яка дасть змогу реалізовувати механізми підтримки сільськогосподарського виробництва,

забезпечувати альтернативну зайнятість і несільськогосподарську діяльність у сільських умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем та перспектив розвитку зеленого туризму, а також його державним розвитком займалися І.В. Власенко [1], Т.П. Панюк [2], М.І. Плотнікова [3], І.В. Тищук [4] та інші вчені.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення проблем державного регулювання зеленого туризму в Україні та його інституціонального розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основою екологічно-збалансованого розвитку держави є необхідність встановлення балансу між задоволенням соціально-економічних потреб суспільства, захистом інтересів майбутніх поколінь та забезпеченням якісного екологічного стану довкілля. Більшість видів туризму позитивно впливає на соціально-економічне становище тих територій, де розвивається, але приводить до екологічних та антропогенних проблем. Єдиний вид туризму, який не приводить до зміни або погіршення екологічного стану природної зони, а створює умови для підтримки та збереження всіх видів природних ресурсів, – це екологічний туризм. Екотуризм істотно відрізняється від інших форм своїм позитивним впливом на сталий розвиток природних територій, виражений в балансі екологічних, соціально-культурних та економічних впливів туризму.

Розвиток екотуризму вимагає оцінювання туристичного потенціалу територій. Класичні методи оцінки рекреаційного потенціалу не можуть бути використані, оскільки планування розвитку рекреаційної діяльності буде стримуватися державним природоохоронним режимом територій. Рекреаційний потенціал унікальних територій, більшість заповідних територій та їх природні особливості завжди будуть привабливими для відпочиваючих. Тому для формування екотуристичних шляхів необхідна адаптована до особливостей природно-заповідного режиму та методів управління туристичною діяльністю на природно-охоронних та сільських територіях методика оцінки екотуристичного потенціалу територій.

Сільський екологічний туризм – це не тільки туристична діяльність, але й продовження сільськогосподарської діяльності сільських садіб. У світі екологічний туризм – один з механізмів диверсифікації діяльності агровиробників та збільшення фінансових надходжень для розвитку сільських територій у загальній стратегії державної підтримки. Головною особливістю розуміння поняття сільського туризму у світі є не основна туристична підприємницька діяльність для збільшення прибутку, а надання додаткових послуг гостинності в сільській місцевості.

Згідно з експертними даними Світової організації туризму UNWTO в Європі сільський туризм посідає друге місце за популярністю після пляжного, забезпечуючи до 30% прибутку туристичної галузі. Згідно з даними Європейської федерації сільського зеленого туризму EUROGITÉS, до якої входять

27 країн Європи та 35 професійних асоціацій сільського туризму, від 12% до 30% мандрівників у світі віддають перевагу сільському туризму. Збігаються експертні оцінки і для Європейського регіону, адже на частку сільського туризму доводиться щорічно в середньому 10–20% від загального доходу туристичної індустрії (в різних країнах від 2% до 40%), а цікавість до нього виявляють близько 35% населення [5; 6].

Дослідження вчених визначають цифру незареєстрованих приватних домогосподарств, що надають послуги із сільського зеленого туризму у вигляді 96% від усіх садіб. Варто зазначити, що з урахуванням економічної сутності господарської практики у сфері сільського зеленого туризму цей вид підприємницької діяльності доцільно віднести до неформальної економіки, яка характеризується випадковою економічною діяльністю, відсутністю декларування, нестабільністю доходів, відсутністю належного управління, неможливістю врахування кількості зайнятих осіб та обсягу виробництва осіб, зайнятих в інших секторах економіки [4].

Проблеми моніторингу ефективності розвитку сільського зеленого туризму пов'язані з розбіжностями офіційної статистичної інформації щодо діяльності суб'єктів цього виду туризму та результатами наукових досліджень багатьох авторів. Дослідження українських вчених [7] останніх років за тематикою сільського зеленого туризму свідчать про розбіжності в якісних та кількісних показниках, а також методах їх обчислення з джерел Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства культури України, громадської організації «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні». Такі суттєві розбіжності показників різних джерел інформації ускладнюють наукові дослідження у сфері сільського зеленого туризму. Причиною цифрових невідповідностей є неповна статистична інформація щодо функціонуючих агросадіб. Тому що загалом по Україні переважає незареєстрована форма ведення туристичного бізнесу у сфері сільського зеленого туризму, більшість власників об'єктів працюють як фізичні особи, що насамперед пов'язано з особливостями виникнення та розвитку немасових видів туризму як малого бізнесу. Загалом по Україні у сфері послуг сільського туризму 25% підприємств зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності, а 75% надають ці послуги як фізичні особи. Суттєва різниця між цими

двома показниками перш за все пов'язана з низькою підтримкою з боку як державної, так і місцевої влади. Тому на державному та регіональному рівні потрібно створити відповідні адміністративні, законодавчі, фінансові та комунікаційні пільгові умови або стимули, які б спонукали суб'єктів сільського зеленого туризму реєструватися та офіційно звітувати про результати своєї діяльності, оскільки саме туристична галузь збільшить прибутки до бюджету держави, а надходження від іноземного туризму забезпечать приплив іноземної валюти в країну. Крім того, туризм, диверсифікуючи економіку та утворюючи галузі, що обслуговують туристичну індустрію, забезпечує зростання доходів населення та підвищення добробуту нації.

Більш поширеною у сфері сільського зеленого туризму є індивідуальна форма здійснення підприємницької діяльності на приватно-сімейній основі, що передбачає здійснення діяльності у відносно невеликих масштабах, тобто це переважно сімейний бізнес, який здебільшого використовує власну працю з елементами кустарного промислу (вишивки, ткацтва, плетіння, гончарство тощо). На жаль, однією з найпоширеніших форм діяльності у сфері сільського зеленого туризму є саме незареєстрована, що обумовлюється відсутністю ефективного нормативно-правового регулювання цього питання, бюрократизацією процесу реєстрації бізнесу та адміністративного управління, недостатньою обізнаністю у сфері економічних питань ведення бізнесу та іншими факторами. Господарське об'єднання окремих представників, що здійснюють діяльність у сфері сільського зеленого туризму в певну асоціативну форму, дає змогу ефективно та швидко координувати діяльність учасників в одному чітко визначеному напрямі, надавати цільове фінансування для підтримки розвитку, методичну, інформаційну, інноваційну, маркетингову допомогу, представляти спільні інтереси в державних органах влади, знижувати витрати на основну діяльність за рахунок співпраці тощо. Індустрія сільського зеленого туризму функціонує за певними правилами та нормами, які спрямовують діяльність суб'єкта в певному напрямі, які отримали назву інституцій. Інституції поділяють на дві великі підгрупи, такі як формальні та неформальні. В основі неформальних інституцій лежить сукупність суспільно поширюваної інформації як культурної спадщини, що є неформальними обмеженнями, що виражаються у формі норм, звичаїв,

традицій, кодексів поведінки, різного роду умовностей. Неформальні інституції сформувались за відсутності формальних регулятивних механізмів. Формальні інститути виражають закріплені, чітко визначені обмеження та правила, що сформовані та діють на основі неформальних інституцій. Формальні інституції визначаються у політико-правовій площині (конституція, підзаконні акти), економічній (права власності), договірній (правила укладання договорів) тощо.

Розвиток сільського зеленого туризму супроводжується постійними динамічними інституційними змінами, а саме зміною правил, неофіційними обмеженнями, особливостями характеру та дотриманням цих правил учасниками економічного процесу обміну людськими, фінансовими, інформаційними та іншими ресурсами [8]. Ще однією складовою господарських об'єднань є громадські організації, що здійснюють діяльність у сфері сільського зеленого туризму на формальних та неформальних засадах. На початкових етапах переважно діють неформальні об'єднання на основі усних домовленостей між учасниками щодо спільної співпраці. Серед таких організацій слід назвати Українську асоціацію активного та екологічного туризму та ГО «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму України».

Проголошення Генеральною Асамблеєю ООН 2017 року Міжнародним роком сталою розвитку туризму є дуже вчасним. Завдяки своєму зростанню та багатоплановому характеру туризм став потужною силою в просуванні сталою розвитку в трьох основних напрямках, а саме економічному, соціальному та екологічному. У 2017 році прийняте Розпорядження Кабінету Міністрів України «Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» № 168-р, метою чого є формування сприятливих умов для активізації розвитку сфери туризму та курортів згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей. В квітні 2017 року розпорядженням Кабінету Міністрів України № 275-р затверджено «Середньостроковий План пріоритетних дій уряду до 2020 року», в якому велика увага приділяється розвитку туристичної сфери як такої, що здатна сприяти розвитку підприємництва, створенню нових робочих місць, збільшенню бюджетних надходжень. У 2017 році Кабінетом Міністрів України, профільними комітетами Верховної Ради, представниками туристичного бізнесу та громадськістю опрацьований Проект



Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань туризму». Основна мета законодавчої ініціативи полягає у встановленні чітких та зрозумілих правил для підприємців та споживачів. Ці документи дадуть змогу розкрити екологічну, економічну та соціальну складові збалансованого розвитку туризму, оскільки основна увага в них приділена саме взаємодії між природоохоронною діяльністю та збалансованим туризмом.

У 2017 році збільшились надходження до бюджету від туристичного збору. У 2017 році він склав 283 618 грн., тоді як у 2016 році – 223 006 грн., а у 2015 році – 140 478 грн. Туристичний збір складає 1% від загального чеку за період проживання в закладі розміщення. Розмір туристичного збору визначається місцевими радами [9].

Сьогодні в Україні сільський зелений туризм не має достатньої правової бази, оскільки він розглядається в Законі України «Про туризм» лише як вид туризму та не містить чіткого визначення. Слід зазначити, що такі особливості не вказані також в інших законах України, зокрема у Законі України «Про особисте селянське господарство» (ОСГ). Право ОСГ займатися сільським зеленим туризмом визначене Законом України «Про особисте селянське господарство», в якому також закріплені такі основні положення: сільський зелений туризм є одним з різновидів господарської діяльності в межах особистого господарювання сільського господаря; сільський зелений туризм – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають; діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, зокрема у сфері сільського зеленого туризму, не відноситься до підприємницької діяльності [10].

Причинами низької активізації сільського туризму є такі. По-перше, недостатній рівень його популяризації в Україні як на державному, так і на міжнародному ринках, оскільки інформація про функціонує садиби недоступна для споживача через невміння власників пропугувати свій бізнес у сучасних ЗМІ (переважно через мережу Інтернет). По-друге, недосконала законодавча база, відсутність державної інвестиційної політики у сфері сільського туризму та цілісної й комплексної системи управління і контролю за використанням туристично-рекреаційних ресурсів країни, ефективної системи захисту прав та

інтересів туристів, забезпечення безпечних умов на об'єктах туристичних відвідувань та за напрямками туристичних маршрутів, різне відомче підпорядкування туристичних та курортно-рекреаційних ресурсів тощо. По-третє, відсутність розвитку інноваційної діяльності та наукових досліджень у сфері сільського туризму, які б сприяли створенню нових оригінальних туристичних продуктів, комплексному використанню та збереженню рекреаційних ресурсів, навколишнього природного середовища та культурної спадщини, патріотичному вихованню, пропаганді здорового способу життя, зміцненню міжнародного авторитету України як туристичної держави.

Відповідно до статті 18 Закону України «Про туризм» українська державна система стандартизації у сфері туристичної діяльності спрямована на вирішення таких завдань, як захист інтересів споживачів і держави з питань безпеки туризму, життя і здоров'я громадян, охорони майна та довкілля; підвищення якості товарів, робіт, послуг відповідно до потреб споживачів; забезпечення безпеки об'єктів туристичних відвідувань з урахуванням ризику виникнення природних і техногенних катастроф та інших надзвичайних ситуацій; взаємозамінність і сумісність товарів, робіт, послуг, їх уніфікація; створення нормативної бази функціонування систем стандартизації та сертифікації товарів, робіт, послуг. Іншою, не менш важливою функцією досліджуваного механізму є сертифікація. Обов'язкова та добровільна сертифікація садиб сільського зеленого туризму є перспективним інструментом досліджуваного механізму. Сертифіковані садиби мають вищу цінність, що приваблює туристів. Практика сертифікації поширена в економічно розвинутих країнах. Це дає змогу прогнозувати збільшення обсягів іноземного туризму у сертифіковані садиби туристичних регіонів України. Крім того, в Україні діє система екологічної сертифікації «Зелена садиба», яка побудована на принципах зменшення шкідливого впливу агротуристичного об'єкта як на екологію, так і збереження довкілля, підтримки народних традицій та ремесел, підтримки місцевої економіки, розвитку екологічно-сприятливих видів розваг і відпочинку. Другою, не менш важливою функцією досліджуваного механізму є категоризація агросадиб, що забезпечить прозорість пропозиції для клієнта; контроль якості продукту, різноманітність пропозиції та різницю в ціні. Сьогодні Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні розро-

блено та затверджено Програму добровільної категоризації у сфері сільського зеленого туризму «Українська гостинна садиба». Зроблено це з метою підвищення якості комплексного обслуговування туристів, надаваних послуг розміщення та сприяння розвитку сільських територій в Україні.

**Висновки з цього дослідження.** Сучасний зелений туризм – це комплексний стратегічний напрям розвитку, що забезпечує взаємозв'язок інтересів економіки, туризму,

соціальної культури та екології. Екотуризм – один з пріоритетних напрямів спільної роботи регіональної влади та місцевого самоврядування і суб'єктів підприємництва щодо залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в розвиток регіону, а також збереження збалансованої екосистеми, який здатен позитивно впливати на економіку як окремих регіонів, так і всієї країни, а також активізувати рух щодо захисту та збереження природних територій країни.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Vlasenko I.V. State enterprise in rural green tourism Ukraine and abroad. Scientific Messenger LNUVMBT named after S.Z. Gzhytskyj. 2017. № 19 (76). P. 26–30.
2. Панюк Т.П., Лукомська О.І. Аналіз туристичної галузі України в контексті розвитку сільського зеленого туризму. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2016. Вип. 31 (2). С. 79–85.
3. Плотнікова М.Ф. Зелений туризм як механізм багатофункціонального розвитку. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 1. С. 98.
4. Тищук І.В. Регіональні механізми стимулювання підприємництва у сфері сільського зеленого туризму: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05. Мукачево, 2018. 288 с.
5. UNWTO. Annual Report 2016. URL: [http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual\\_report\\_2016\\_web\\_0.pdf2](http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual_report_2016_web_0.pdf2).
6. UNWTO. Tourism Highlights 2017. Edition. URL: [http://wto/WTO\\_highlights\\_2017.pdf](http://wto/WTO_highlights_2017.pdf).
7. Іванишин В.В., Печенюк А.П. Особливості статистичних досліджень сільського зеленого туризму. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 12. С. 730–735.
8. Маховка В.М. Сучасні організаційно-правові аспекти організації підприємств сільського (зеленого) туризму в Україні. Молодий вчений. 2015. Вип. 2. С. 1217–1221.
9. Державний комітет статистики України. Київ, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Вишнеvsька Ю.В. Адміністративно-правові заходи забезпечення діяльності у сфері сільського туризму в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00. 07. Київ, 2011. 289 с.

#### REFERENCES:

1. Vlasenko I.V. (2017). State enterprise in rural green tourism Ukraine and abroad. Scientific Messenger LNUVMBT named after S.Z. Gzhytskyj, 19(76), pp. 26–30.
2. Paniuk T.P., Lukomska O.I. (2016). Analiz turystychnoi haluzi Ukrainy v konteksti rozvytku silskoho zelenoho turyzmu. Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky, №. 31 (2), pp. 79–85.
3. Plotnikova M.F. (2018). Zelenyi turizm yak mekhanizm bahatofunktsionalnoho rozvytku. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. Elektronne naukovе fakhove vydannia. № 1. p. 98.
4. Tyshchuk I.V. (2018). Rehionalni mekhanizmy stymuliuвання pidpriemnytstva u sferi silskoho zelenoho turyzmu [Rozvytok produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika] (PhD Thesis), Mukachevo: Mukachivskiy derzhavnyi universytet.
5. UNWTO (2016). Annual Report 2016. Available at: [http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual\\_report\\_2016\\_web\\_0.pdf2](http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual_report_2016_web_0.pdf2).
6. UNWTO (2017). Tourism Highlights 2017. Available at: [http://wto/WTO\\_highlights\\_2017.pdf](http://wto/WTO_highlights_2017.pdf).
7. Ivanyshyn V.V., Pecheniuk A.P. (2017). Osoblyvosti statystychnykh doslidzhen silskoho zelenoho turyzmu. Ekonomika ta suspilstvo. № 12. pp. 730–735.
8. Makhovka V.M. Suchasni orhanizatsiino-pravovi aspekty orhanizatsii pidpriemstv silskoho (zelenoho) turyzmu v Ukraini (2015). Molodyi vchenyi. № 2. pp. 1217–1221
9. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy (2017). Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
10. Vyshnevskaya Yu.V. (2011). Administratyvno-pravovi zakhody zabezpechennia diialnosti u sferi silskoho turyzmu v Ukraini [Administratyvne pravo i protses] (PhD Thesis), Kyiv: Natsionalnyi universytet bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy.

УДК 658.11.330.341.1

## Механізм формування інноваційного потенціалу підприємства та вплив на якість продукції машинобудування

**Крет І.З.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка»

**Петрушка Т.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка»

Стаття присвячена актуальному питанню формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. Проаналізовано наявний досвід формування структури інноваційного потенціалу. Досліджено питання оцінювання інноваційного потенціалу та його ефективності. Окреслено основні параметри якості машинобудівної продукції. Подано задачу оптимізації параметрів якості машинобудівної продукції.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, якість продукції, конкурентоздатність, оптимальний рівень, питомі приведені витрати, ціна.

Крет И.З., Петрушка Т.А. МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Статья посвящена актуальному вопросу формирования инновационного потенциала машиностроительного предприятия. Проанализирован существующий опыт формирования структуры инновационного потенциала. Исследован вопрос оценивания инновационного потенциала и его эффективности. Определены основные параметры качества машиностроительной продукции. Подана задача оптимизации параметров качества машиностроительной продукции.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, качество продукции, конкурентоспособность, оптимальный уровень, удельные приведенные затраты, цена.

Kret I.Z., Petrushka T.O. THE MECHANISM OF CREATING OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE AND INFLUENCE ON THE QUALITY OF MACHINE BUILDING PRODUCTS

The article is devoted to the actual issue of creating the innovative potential of the machine-building enterprise. Analyzed the existing experience in creating the structure of innovative potential. Investigated the questions of evaluation of innovative potential and its efficiency. Outlined the main parameters of the quality of machine-building products. The task is to optimize the quality parameters of machine-building products.

**Keywords:** innovative potential, product quality, competitiveness, optimal level, specific spending, price.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Економічний розвиток національного господарства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від технологічних зрушень на базі інновацій. Уміння формувати та ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств.

Отже, важливою передумовою формування таких переваг є застосування підприємствами прогресивних видів техніки та технології, використання яких дає змогу виготовляти продукцію з меншими питомими витратами та з більш високим рівнем якості порівняно з конкурентами.

Одним з основних напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання є зменшення питомих витрат у споживача їх продукції. А одним з основних заходів, які забезпечують таке скорочення, є встановлення оптимального рівня якості продукції на підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед галузей економіки України, які потребують розроблення та реалізації широкомасштабної програми інвестиційно-інноваційної діяльності, важливе місце посідає машинобудування. Отже, постає завдання побудови дієвого механізму формування інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств,

який, окрім іншого, враховував би їх галузеву специфіку [1, с. 33–37].

Зокрема, Н.М. Польова стверджує, що інноваційний потенціал машинобудівного підприємства є сукупністю інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та певних умов оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства загалом [2, с. 30].

Ю.П. Великий і Є.В. Юрін сформулювали перелік альтернативних стратегій та пропонують вибір і розробку найоптимальнішої з них на основі аналізу рівня інноваційного потенціалу підприємства. Після цього розраховується ефективність запропонованої стратегії [3, с. 33–37].

Беручи до уваги дані різноманітних джерел, С.А. Попель склав перелік найбільш застосовуваних для оцінювання стану інноваційної діяльності підприємства показників, які використані для таксономічного оцінювання інноваційного потенціалу підприємств [4, с. 90–91].

В.О. Мясников стверджує, що результатом комплексного оцінювання інноваційного потенціалу підприємства є інтегральні індекси, які всебічно характеризують рівень та перспективи інноваційного розвитку підприємства. Це дає змогу визначити рейтинг досліджуваного підприємства серед інноваційних підприємств галузі [5, с. 173]. Результати оцінки є відправною точкою для розроблення планів інноваційного розвитку.

А для комплексної системи оцінювання рівня інноваційного потенціалу промислового підприємства І.П. Сидорчук запропонував оптимальний склад показників, які дадуть змогу об'єктивно визначити складові інноваційного потенціалу промислового підприємства, виявити не тільки реальні, але й потенційні інноваційні можливості для реалізації інноваційних проектів і програм, визначити так звані критичні зони використання ресурсів [6, с. 100].

Оскільки більшість нововведень краща, ніж попередня, то формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства безпосередньо пов'язане з визначенням можливих напрямів зростання його конкурентоздатності за рахунок підвищення якості продукції, що виготовляється цим підприємством, з урахуванням наявних (або таких, які можна залучити) обсягів інноваційних ресурсів [7, с. 131–135; 8, с. 136–139].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість досліджень зазначеної проблеми, досі існують протиріччя щодо визначення структури інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. Оцінювання інноваційного потенціалу здебільшого передбачає використання певної системи оптимальних показників, інтегральних індексів або переліку альтернативних стратегій. Таким чином, питання встановлення оптимального рівня якості інноваційної продукції підприємства потребують більш детального розгляду.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Отже, метою статті є визначення основних складових інноваційного потенціалу підприємства та виявлення основних параметрів якості машинобудівної продукції для надання їй конкурентоздатності на ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Суттєвим напрямом управління якістю продукції є застосування узгодженої системи планування необхідного рівня якості та цін на продукцію, які задовольняють споживачів. Зрозуміло, що підвищення самого рівня якості продукції вимагає, як правило, додаткових витрат на її виготовлення.

Саме підвищення якості продукції є доцільним, якщо додаткові витрати повністю покриваються зростанням ціни, яку можуть сплатити споживачі за більш якісну продукцію. Це правило дає змогу встановити оптимальний рівень самої якості продукції підприємства.

Щодо машинобудівного підприємства, то ця оптимізація повинна забезпечувати мінімальні значення питомих приведених витрат у споживачів його продукції. Основні параметри якості машинобудівної продукції подано в табл. 1.

Виходячи з наведених умов, формулу питомих приведених витрат на виробництво продукції підприємствами, що є споживачами цієї машинобудівної продукції (устаткування), можемо представити так:

$$ППВ = \sum_{i=1}^n C_i \times H_i + \frac{ЦМП}{T \times O} + I + \frac{E_n \times ЦМП}{O}, \quad (1)$$

де ППВ – питоми приведені витрати на виробництво продукції підприємствами, що є споживачами цієї машинобудівної продукції;  $C_i$  – ціна  $i$ -го виду ресурсів, які використовує споживач машинобудівної продукції у виробничому процесі;  $H_i$  – норма витрат  $i$ -го виду ресурсів на одиницю продукції, яка виготовляється за допомогою цього устаткування;  $n$  – кількість видів ресурсів, які використовує

Таблиця 1

## Основні параметри якості машинобудівної продукції

№	Назва параметру	Характеристика параметру
1	Продуктивність устаткування	Характеризується натуральними обсягами виробництва продукції за його допомогою за одиницю часу (наприклад, за рік).
2	Тривалість експлуатації устаткування	Оцінюється показником терміну його ефективної експлуатації.
3	Витрати ресурсів (трудових, матеріальних, енергетичних тощо)	Подаються в розрахунку на одиницю продукції, що виготовляється за допомогою цього устаткування.

споживач машинобудівної продукції у виробничому процесі;  $ЦМП$  – ціна машинобудівної продукції;  $T$  – ефективний термін експлуатації машинобудівної продукції;  $O$  – натуральний обсяг виробництва продукції за допомогою цього устаткування;  $I$  – інші витрати на виготовлення одиниці продукції;  $E_n$  – норма прибутковості інвестицій.

Сама задача оптимізації параметрів якості машинобудівної продукції буде зводитися до пошуку таких значень змінних  $\Delta H_i$ ,  $\Delta T$ ,  $\Delta O$ , за яких досягається мінімальне значення такої функції:

$$Z = \sum_{i=1}^n C_i \times (H_i - \Delta H_i) + \frac{ЦМП}{(T + \Delta T) \times (O + \Delta O)} + I + \frac{E_n \times (ЦМП + \Delta ЦМП)}{O + \Delta O} \quad (2)$$

де  $\Delta H_i$ ,  $\Delta T$ ,  $\Delta O$  – зміна норм витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції внаслідок використання нового обладнання (або іншого виду машинобудівної продукції), тривалості його експлуатації та продуктивності у відповідних одиницях виміру;  $\Delta ЦМП$  – приріст вартості одиниці машинобудівної продукції, який є адитивною функцією від  $\Delta H_i$ ,  $\Delta T$ ,  $\Delta O$ :

$$\Delta ЦМП(\Delta H_i, \Delta T, \Delta O) = \sum_{i=1}^n \Delta ЦМП(\Delta H_i) + \Delta ЦМП(\Delta T) + \Delta ЦМП(\Delta O) \quad (3)$$

де  $\Delta ЦМП(\Delta H_i)$ ,  $\Delta ЦМП(\Delta T)$ ,  $\Delta ЦМП(\Delta O)$  – зростання вартості продукції машинобудівного підприємства зі зміною норм витрат ресурсів на виготовлення одиниці продукції за допомогою покращеного обладнання, тривалості його експлуатації та продуктивності обладнання.

На основі виразу (3) можна представити такі формалізовані умови доцільності зростання витрат на виготовлення машинобудівної продукції покращеної якості:

– за умови зменшення норм витрат  $i$ -го ресурсу на виготовлення одиниці продукції за допомогою покращеного обладнання;

$$\frac{\Delta ЦМП(H_i)}{O} + \frac{E_n \times \Delta ЦМП(H_i)}{O} \leq C_i \times \Delta H_i; \quad (4)$$

– за умови зростання ефективного терміну експлуатації обладнання:

$$\frac{\Delta ЦМП(\Delta T)}{\Delta T} \leq \frac{ЦМП}{T}; \quad (5)$$

– за умови зростання продуктивності обладнання:

$$\frac{\Delta ЦМП(\Delta O)}{\Delta O} \leq \frac{ЦМП}{O}. \quad (6)$$

Слід відзначити, що у наведених формулах показники  $H_i$ ,  $T$  та  $ЦМП$  є початковими значеннями відповідних техніко-економічних показників машинобудівної продукції. Індексом зміни цих показників будемо називати відношення їх значень після запланованого приросту до базових значень. Зокрема, для показника продуктивності обладнання індекс його зміни буде обчислюватися за такою формулою:

$$I_o = (O + \Delta O) / O, \quad (7)$$

де  $I_o$  – індекс зміни продуктивності нового обладнання порівняно з наявним його варіантом.

Визначивши оптимальні значення індексів змін параметрів якості продукції машинобудівного підприємства, за яких функція (2) набуває мінімального значення, за кожним видом даної продукції можемо побудувати відповідну матрицю, у якій подаються оптимальні значення індексів змін параметрів якості продукції підприємства, відповідно, за усіма її видами.

Розрахувавши оптимальні значення параметрів якості покращених моделей устаткування, за яких мінімізується цільова функція (2), вважаємо необхідним оцінити ринкову вартість одиниці устаткування покращеної моделі та оптимальні величини собівартості її виробництва, трудомісткості її розробки та витрат на таку розробку.

Зрозуміло, що при цьому подібні розрахунки слід провести для усіх видів продукції,

які виготовляє або планує виготовляти це підприємство.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, інноваційний потенціал – це складна динамічна система генерування, нагромадження і трансформування наукових, управлінських ідей та науково-технічних, маркетингових результатів в інноваційні результати-продукти на основі здійснення безперервного процесу управління підприєм-

ством. Формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства має забезпечувати доведення параметрів якості його продукції до оптимального рівня, за якого досягається мінімум питомих приведених витрат у споживача цієї продукції. Успішне управління інноваційним потенціалом за сучасних умов слід розглядати як умову забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, а отже, його існування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 7 (73). С. 32–40.
2. Польова Н.М. Потенціал інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: критерії та методичні підходи. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 7. С. 28–30.
3. Великий Ю.П., Юрін Є.В. Інноваційний потенціал у системі розвитку машинобудівних підприємств. Економіка. 2014. № 1 (127). С. 11–17.
4. Попель С.А. Формування інноваційного потенціалу промислового підприємства: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / наук. кер. А.С. Тельнов; Хмельницький національний університет. Хмельницький, 2015. 243 с.
5. Мясников В.О. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 12-1. С. 167–174.
6. Сидорчук І.П. Сутність, структура та особливості оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства. Економіка і регіони. 2014. № 2 (45). С. 97–101.
7. Капінос Г.І., Радюк О.М. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та принципи формування. Наука й економіка. 2007. № 2 (6). С. 130–136.
8. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю інноваційної продукції в умовах глобалізації. Наука й економіка. 2008. № 1. С. 135–140.

#### REFERENCES:

1. Kasich A.O. (2007) Stratehichni oriyentyry innovatsiynoho rozvytku mashynobuduvannya Ukrayiny [Strategic guidelines to innovative development of machine-building in Ukraine]. vol. 7, no. 73, pp. 32–40.
2. Polyova N.M. (2009) Potentsial innovatsiyanoi diyal'nosti mashynobudivnykh pidpryyemstv: kryteriyi ta metodychni pidkhody [A potential to innovative activities of machine-building enterprises: criteria and methodical approaches]. vol. 7, pp. 28–30.
3. Velikiy Y.P., Yurin Y.V. (2014) Innovatsiynyu potentsial u systemi rozvytku mashynobudivnykh pidpryyemstv [Innovative potential in the development system of machine-building enterprises]. vol. 1, no. 127, pp. 11–17.
4. Popel S.A. (2015) Formuvannya innovatsiynoho potentsialu promysloвого pidpryyemstva [Creation of innovative potential of an industrial enterprise] (PhD Thesis), Khmel'nitsky: Khmel'nitsky National University.
5. Myasnikov V.O. (2016) Metodychnyy pidkhid do otsinky innovatsiynoho potentsialu promyslovykh pidpryyemstv [Methodical approach to assess the innovative potential of industrial enterprises]. vol. 12-1, pp. 167–174.
6. Sidorchuk I.P. (2014) Sutnist', struktura ta osoblyvosti otsinyuvannya innovatsiynoho potentsialu promysloвого pidpryyemstva [Essence, structure and features of evaluating the innovative potential of an industrial enterprise]. vol. 2, no. 45, pp. 97–101.
7. Kapinos G.I. (2007) Innovatsiynyu potentsial pidpryyemstva: sutnist', skladovi ta pryntsy py formuvannya [Innovative potential of the enterprise: essence, components and principles of formation]. vol. 2, no. 6, pp. 130–136.
8. Parshina O.A. (2008) Upravlinnya konkurentospromozhnisty innovatsiyanoi produktsiyi v umovakh hlobalizatsiyi [Competitiveness management of innovative products in the conditions of globalization]. vol. 1, pp. 135–140.

УДК 336.762(477)

## Розвиток біржового ринку сільськогосподарської продукції

Ліщук Ю.С.

здобувач кафедри біржової діяльності і торгівлі  
Національного університету  
біоресурсів і природокористування України

У статті теоретично доведено, що розвиток біржової торгівлі відіграє важливу роль у забезпеченні прозорості ціноутворення, доступності інструментів ринку для більшої кількості учасників торгівлі, зниженні транзакцій їх витрат, будівництві інфраструктури, запровадженні механізмів управління ризиками на біржовому ринку сільськогосподарської продукції. Аргументовано, що наявність активного біржового ринку забезпечує успішне ведення господарської діяльності на основі паритетного ціноутворення на продукцію та матеріально-технічні ресурси, необхідні для її виробництва. Зроблено висновок, що в країнах, які розвиваються, спостерігається тенденція до зростання значущості товарних бірж як дієвого інструмента розвитку в національному контексті. При цьому біржі виступають рушійною силою формування міжнародних торгових зв'язків, включаючи регіональну інтеграцію.

**Ключові слова:** товарна біржа, фінансові інструменти, аграрна біржа, аграрний ринок, товарні деривативи.

Ліщук Ю.С. РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье теоретически доказано, что развитие биржевой торговли играет важную роль в обеспечении прозрачности ценообразования, доступности инструментов рынка для большего количества участников торговли, снижении транзакций их расходов, строительстве инфраструктуры, внедрении механизмов управления рисками на биржевом рынке сельскохозяйственной продукции. Аргументировано, что наличие активного биржевого рынка обеспечивает успешное ведение хозяйственной деятельности на основе паритетного ценообразования на продукцию и материально-технические ресурсы, необходимые для ее производства. Сделан вывод, что в развивающихся странах наблюдается тенденция к росту значимости товарных бирж как действенного инструмента развития в национальном контексте. При этом биржи выступают движущей силой формирования международных торговых связей, включая региональную интеграцию.

**Ключевые слова:** товарная биржа, финансовые инструменты, аграрная биржа, аграрный рынок, товарные деривативы.

Lischuk Yu.S. DEVELOPMENT OF THE EXCHANGE MARKET OF AGRICULTURAL PRODUCTION

The article has theoretically proved that the development of stock trading plays an important role in ensuring the transparency of pricing, the availability of market instruments for a greater number of traders, reducing their transaction costs, building infrastructure, introducing risk management mechanisms at the stock market of agricultural products. It is argued that the presence of an active exchange market ensures the successful conduct of economic activity on the basis of parity pricing for the products and material and technical resources necessary for its production. It is concluded that in developing countries there is a tendency to increase the significance of commodity exchanges as an effective instrument of development in the national context. At the same time, exchanges are the driving force behind the formation of international trade relations, including regional integration.

**Keywords:** commodity exchange, financial instruments, agrarian exchange, agrarian market, commodity derivatives.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** З переходом до ринкових відносин перед сільськогосподарськими товаровиробниками відкрилися можливості вибору форм господарювання, напрямів спеціалізації та диверсифікації виробництва, каналів реалізації продукції, джерел фінансування та інформації. Товарне виробництво сільськогосподарської продукції сприяло виникненню, формуванню та розвитку аграрних ринків окремих країн та, зрештою, світового аграрного ринку. Однак якщо на самому початку

цього процесу обмін сільськогосподарською продукцією мав загалом взаємно стимулюючий характер для розвитку сільськогосподарського виробництва, конкуренції та аграрних ринків, то в сучасний період він все більше набуває рис економічного підпорядкування конкурентів та забезпечення глобального домінування індустріально розвинених країн на світовому аграрному ринку.

Ефективне функціонування сучасного ринку прямо залежить від постійно відтвореного ринкового середовища. Важливим його

елементом є ринкова інфраструктура, що є системою підприємств та організацій, що забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили. До таких установ належать товарні та фондові біржі.

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

Значний внесок у вивчення проблем розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції зроблено багатьма зарубіжними та вітчизняними дослідниками. Зокрема, вивченням інструментів біржових ринків та розробленням нових стратегій застосування займаються такі зарубіжні вчені-економісти, як В. Бансал, А. Буренін, Дж. Віллей, В. Галанов, М. Даніель, О. Дегтярьова, Ш. ДеКовні, Г. Джеман, О. Кандінська, Р. Кауфмен, Р. Колб, Т. Лофтон, Р. МакДональд, Дж. Маршалл, Г. Резго, А. Савелкова, Кр. Таккі, Е. Уоррен, А. Фельдман, Т. Франческа, Дж. Халл, А. Хербст. В Україні значний внесок у дослідження проблем, пов'язаних з розвитком біржового товарного ринку, зробили такі вчені, як В. Горьовий, Б. Дмитрук, Р. Дудяк, О. Лактіонов, Г. Машлій, О. Сохацька, Г. Шевченко, О. Шпичак, В. Яворська.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасних реаліях становлення та розвитку вітчизняного біржового сільськогосподарського ринку вагомою є діяльність біржових організацій. Ефективне функціонування ринку біржових послуг є одним з основних чинників розвитку вітчизняної економіки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Сьогодні біржова торгівля українським товаровиробникам сільськогосподарської продукції майже недоступна, що пов'язано з дрібними партіями однотипної продукції, складністю в участі в торгах, залежністю від трейдерів, які проводять кредитування, та непристосованістю до гри на котировання ціни. Отже, метою статті є оцінка та аналіз біржового ринку сільськогосподарської продукції у світі, а також формування пропозицій щодо вдосконалення системи функціонування біржового ринку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливий режим функціонування ринку сільськогосподарських продуктів у міжнародній торгівлі разом зі специфікою самого сільськогосподарського виробництва істотно впливає на ціни та ціноутворення у цьому секторі світового господарства.

На формування світових цін на сільськогосподарську продукцію впливають [1] погодні та кліматичні умови, що визначають врожайність, а також пропозицію продукції на ринку.

Коливання цих факторів може послужити причиною дестабілізації ринку. Як несприятливі погодні умови, так і хороший урожай визначають обсяг виробництва, а отже, пропозицію та ціну продуктів. За показниками відсотка вологості, температури під час росту, термінами настання заморозків та морозів, умов зростання певних культур в різних регіонах світу можна прогнозувати зміну пропозиції продукції, а відповідно, і цін на світовому ринку.

1) Стихійні лиха (повені, посухи, заморозки, захворювання худоби тощо). Наприклад, у 1994, 1998, 1999 рр. спостерігалися піки зростання цін на каву через заморозки в середині року та посухи в районах зростання кави в Бразилії. У посушливі періоди скотарі прагнуть скоротити поголів'я худоби через високі витрати на фураж, що приводить до утворення надлишку м'яса та встановлення низьких цін протягом короткострокового періоду.

2) Стан запасів сільськогосподарської продукції у світі. Обсяг зернових, злакових, олійних культур та інших сировинних товарів (крім м'яса та деяких інших), які залишаються після закінчення сезону продажу, впливає на стабільність або нестійкість цін в найближчому або віддаленому періоді. Великі запаси потенційно збільшують майбутню пропозицію, відповідають відносно низьким цінам. Менші запаси вказують на обмеженість пропозиції та можуть викликати підвищення цін.

3) Сезонність виробництва, що впливає на ціни готівкового ринку. Збір врожаю, наприклад кукурудзи, у вересні-жовтні обумовлює зниження цін наприкінці поточного та на початку майбутнього року. Цитрусові (лимоні, апельсини, мандарини) протягом періоду з листопада по квітень поставляються на європейський ринок з Греції та Туреччини, а у весняно-літній сезон – з африканських країн. Водночас нові технології у виробництві та зберіганні продукції нівелюють вплив цього фактору. Так, широке використання теплиць для вирощування овочів дає змогу здійснювати поставку продукції круглий рік.

4) Взаємозамінність і взаємозв'язок сільськогосподарських товарів. Конкуренція з іншими товарами в цьому секторі світового господарства дає можливість замінювати один вид ресурсів іншим. Наприклад, якщо ціна зерновий сої зростає, скотарі можуть замінити її борошном з насіння бавовни як добавки у фураж або використовувати рослини масла (кокосове або пальмове) замість соєвого масла. Зменшення цін на зерно впливає на зниження собівартості та цін на корми,



веде до здешевлення продуктів тваринництва та птахівництва.

5) Торгова політика в галузі сільськогосподарської продукції в різних країнах та угрупованнях країн (КС). Практично всі держави світу більшою чи меншою мірою регулюють цей сектор економіки, що прямо та побічно відбивається на цінах. Різні форми регулювання окремих ринків сільськогосподарських товарів використовуються і на наднаціональному рівні. Складна система регулювання цін на сільськогосподарські товари використовується в рамках ЄС. Існують також міжнародні угоди, наприклад за кавою, какао, каучуком, в яких обумовлюється регулювання ринку з метою зниження або підвищення цін.

6) Зміна рівня життя в різних країнах. Відповідно до закону Енгеля за ступенем розвитку країни частка продуктів харчування в структурі споживання населення знижується. Чим більше коштів у споживачів, тим менше вони витрачають на продукти харчування. Вважається, наприклад, що заможний споживач вважає за краще купувати яловичину, що впливає на попит і ціни на велику рогату худобу та високоякісні м'ясні продукти.

Торгівля сільськогосподарською продукцією на світовому ринку ведеться по різних каналах:

- за разовими угодами,
- за бартерними контрактами (коли, наприклад, південноамериканські країни обмінюють сільськогосподарську продукцію на нафту з країн ОПЕК), спеціальною угодою (поставки по кредиту),
- за біржовою та аукціонною торгівлею.

Значного поширення в сучасній організованій світовій торгівлі сировинними товарами отримали біржові угоди. На найбільших біржах сільськогосподарської продукції в Чикаго, Нью-Йорку, Канзас-Сіті, Сан-Паулу, Буенос-Айресі, Лондоні, Амстердамі, Парижі тощо визначаються світові ціни вільних ринків на різні види продукції. Біржі працюють як з фізичним товаром, так і з ф'ючерсними контрактами [2].

В умовах стандартизації біржового товару ціни визначаються спочатку на базисні сорти продукції як своєрідної точки відліку під час переходу до цін на продукцію інших сортів. За базисний сорт приймається найбільш поширений вид продукції на конкретному біржовому ринку. Інші сорти продукції ранжуються за допомогою коефіцієнтів за ступенем одержуваного в результаті їх споживання корисного ефекту. Ціна базисного сорту продукції

та коефіцієнти до неї використовуються для визначення цін інших сортів.

На біржах США, наприклад, тверда червона озима пшениця є базисною по відношенню до інших типів. Вона має п'ять класів, з яких другий є таким, що котирується сортом. З її ціни за допомогою коефіцієнтів виводяться ціни інших сортів [3].

Незважаючи на те, що роль та функції товарної біржі в ринковій економіці детально вивчені й описані, а переваги біржової торгівлі широко відомі, для багатьох країн впровадження біржових механізмів в економічні відносини між господарюючими суб'єктами все ще відноситься до розряду завдань на перспективу. В окремих країнах розвиток біржової торгівлі відіграв відведену їй роль у забезпеченні прозорості ціноутворення, доступності інструментів ринку для більшої кількості учасників торгівлі, зниженні транзакційних витрат, будівництві інфраструктури, запровадженні механізмів управління ризиками, але цей досвід часто не піддається тиражуванню.

Спеціалізовані міжнародні структури, включаючи агентства системи ООН, протягом довгого часу вивчають різні аспекти впливу торгівлі на розвиток держав. Одним з лідерів в цьому напрямі є Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD). Зі створенням цього агентства у 1964 р. координаційна робота щодо організації співпраці країн в рамках договірних та інституційних форм регулювання світових ринків окремих сировинних товарів зосередилася в UNCTAD, в компетенціях Комітету із сировинним товарам. На платформі UNCTAD розроблялися проекти товарних угод, схеми та параметри різних форм взаємодії. Зокрема, у 1976 р. прийнята Інтегрована програма для сировинних товарів з метою проведення реорганізації міжнародної торгівлі сировиною на базі багатосторонніх товарних угод і товарних структур. А у 1980 р. підготовлено міжурядову угоду про створення Спільного фонду сировинних товарів, призначеного для стабілізації світових ринків сировини [1].

В одному з досліджень, присвячених ролі товарних бірж у розвитку держав, товарні біржі розглядаються як інститути сприяння торгівлі, здатні привести до зростання в товарних секторах економік країн, що розвиваються, через зниження транзакційних витрат в ланцюжку товарних поставок. Дослідження пропонує зв'язок між діяльністю товарних бірж і поліпшенням середовища для розвитку в суміжних секторах. Наприклад, біржа стиму-

лює розширення мережі товарних складів з метою підвищення ефективності поставок та системи управління кредитним забезпеченням. Це може позитивно позначитися на стані складської та логістичної інфраструктури для товарів. Наявність дієвої системи кредитного забезпечення (особливо звернення складських розписок) знижує ризики кредитування сільгоспвиробників для банків та підвищує привабливість товарного фінансування як інструмента кредитування.

Сьогодні зібрана значна колекція цікавих фактів з досвіду різних країн. Наприклад, у Латинській Америці біржовим механізмам знайдені інноваційні застосування, адже вони сприяють більш активному залученню в економічні відносини раніше ізольованих учасників товарного сектору. Ці інновації використовуються за кількома напрямками. Перш за все це впровадження додаткових механізмів фінансування. Товарні біржі Колумбії та Венесуели, наприклад, створили механізми, які, минаючи банки, відкривають товарному сектору доступ до локальних ринків капіталу через оборот фермерських РЕПО на біржах. Ці інструменти набувають особливої популярності там, де банки уникають кредитування сільського господарства через високі ризики.

Інший напрям інноваційного застосування біржових механізмів – це розвиток окремих ринків. У 2002 р. бразильська біржа BM&F створила спеціалізований сільськогосподарський майданчик, а саме Бразильську товарну біржу (Brazilian Commodity Exchange, BCE), яка зв'язала аграрний сектор із торгівлею, промисловістю, фінансами та урядом. Об'єднавши шість раніше ізольованих один від одного регіональних ринків, BCE мала на меті розвинути та комерціалізувати сільськогосподарський сектор країни, а також стати важелем реалізації державної сільськогосподарської політики.

Цікавий матеріал щодо подолання країнами різноманітних викликів узагальнено в низці досліджень (Seeger, 2004 р.; UNCTAD, 2009 р.), присвячених ефектам впливу товарних бірж на ринки, що розвиваються. В них проаналізовано досвід країн, в яких впровадження біржової торгівлі сприяло зростанню обсягів виробництва в окремих секторах, зокрема в аграрному. Прикладами виступили Бразилія, Китай, Індія, Малайзія та Південна Африка. Чи не для всіх цих країн частка сільського господарства у ВВП велика, але в забезпеченні зайнятості цей сектор, безумовно, відіграє помітну роль.

І він же є ілюстрацією того, як за макроекономічними показниками, що вказують на вражаюче зростання, замаскований величезний розрив у розподілі доходів сільського та міського населення, великих комерційних виробництв та великої кількості розрізнених дрібних господарств. Ці дисбаланси посилює скорочення присутності держави та державної підтримки аграрного сектору.

У розвитку товарних ринків сільгосппродукції в усіх цих країнах ключову роль відіграли масштабні реформи. Однак за певної схожості вихідних передумов мотивація до їх проведення кожного разі була різною. Для Бразилії та Південної Африки це було наслідком зміни політичного режиму, для Китаю та Індії – частиною економічних перетворень. І тільки в Малайзії, відомої своїми успіхами в комплексному стратегічному плануванні і скрупульозному виконанні намічених планів, розвиток аграрного сектору планомірно здійснювався в рамках освоєння земель, реалізації програм переселення та формування експортних ринків для своїх товарів. Цікаво, що в Китаї реформи в сільському господарстві передували значним змінам в інших галузях економіки. В Індії перебудова аграрного сектору проходила одночасно з макроекономічними та несільськогосподарськими перетвореннями. Тим же шляхом йшли Бразилія та Південна Африка [4].

Внутрішні виклики для цих країн були пов'язані з переходом до ринкової економіки (Китай, Індія, Південна Африка), необхідністю створення інститутів сприяння торгівлі (Малайзія, Китай, Індія, Південна Африка), консолідацією та комерціалізацією сектору з переважанням дрібних господарств (Малайзія, Китай, Бразилія, Південна Африка), стабілізацією волатильних внутрішніх ринків (Китай, Індія, Південна Африка), а також з формуванням конкурентних та динамічних ринків експорту товарної сільгосппродукції (Малайзія, Індія, Бразилія, Південна Африка).

При цьому зовнішні виклики, зумовлені глобалізацією потоків торгівлі, капіталу та робочої сили, лібералізацією ринків та створенням СОТ, появою нової міжнародної спеціалізації та вимог до внутрішньої, міждержавної та міжрегіональної торгівлі, консолідацією глобальних ланцюжків товарних поставок і жорсткістю вимог до виробників, змусили уряди визначитися зі своїми пріоритетами в аграрну реформу. І ці пріоритети для кожної країни вже були своїми [4].

Бразилія мала на меті стати ключовим експортером товарної сільгосппродукції на азійські ринки, Китай – забезпечити безпеку продукції, що поставляється на глобальні товарні ринки, для яких характерні більш жорсткі вимоги до постачальників та більш високі ціни. Індії важливо було диверсифікувати свою аграрну базу до конкурентоспроможної на світових ринках експортної продукції з хорошою доданою вартістю. Пріоритетом для Малайзії був пошук нових ринків і застосувань з більшою доданою вартістю для свого головного експортного товару, а саме пальмового масла (виробництво біопалива, хімічних речовин з біологічних продуктів), щоб зберегти свою частку в загальному обсязі експорту в умовах посилення конкуренції з боку інших експортерів [4].

Говорячи про значення товарної біржі в національному контексті, можемо зробити кілька висновків. Насамперед товарні біржі виступили універсальним інститутом та інструментом, який підтвердив свою дієвість у широкому діапазоні умов. Під цими умовами серед усього іншого розуміються фрагментовані ринки реального товару зі слабкою інфраструктурою (Індія, Бразилія); високорозвинені експортоорієнтовані ринки Малайзії та Південної Африки; системи виробництва, створені дрібними підприємствами (Китай, Індія); нарешті, комерціалізовані товарні мережі, як у Бразилії, Малайзії та Південній Африці.

Так, в Індії та Малайзії біржова торгівля стимулювала розвиток нових сільгоспкультур з високою доданою вартістю, в Бразилії, Індії та Малайзії – нових експортних товарних ринків, Китай провів лібералізацію у сільськогосподарському секторі відповідно до вимог СОТ тощо.

Тим же UNCTAD на основі даних за 2009–2016 рр. підраховано, що з 2009 р темп зростання біржової торгівлі в країнах, що розвиваються, за кількістю торгованих контрактів вдвічі перевершував той же показник для більш розвинених бірж країн ОЕСР. Ця динаміка сприяла збільшенню частки країн, що розвиваються, в загальній торгівлі товарними деривативами [5].

Схожу статистику за період 2007–2016 рр. наводить Асоціація ф'ючерсної торгівлі у своєму щорічному огляді обсягів торгів за 2016 р. [6], а за 2015 і 2016 рр. частка регіонів FIA виглядала так, як показано на рис. 1.

Примітний є також той факт, що за обсягом торгованих контрактів значна кількість провідних товарних бірж світу знаходиться саме в країнах, що розвиваються (рис. 2).

На прикладі даних за 2014–2016 рр. можна відзначити, що частка товарних деривативів у загальному обсязі торгівлі коливається в межах 10–14% (рис. 3.)

Таким чином, можна підвести проміжний підсумок та відзначити, що в країнах, що розвиваються, спостерігається тенденція до зростання значущості товарних бірж як діє-

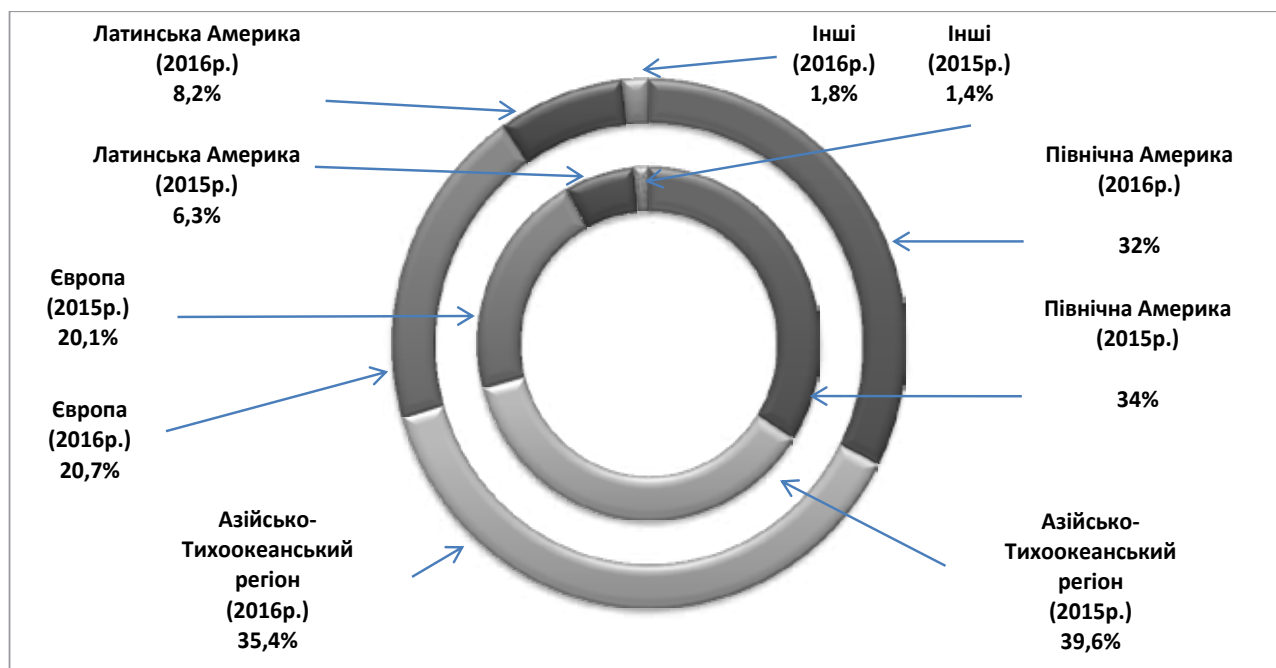
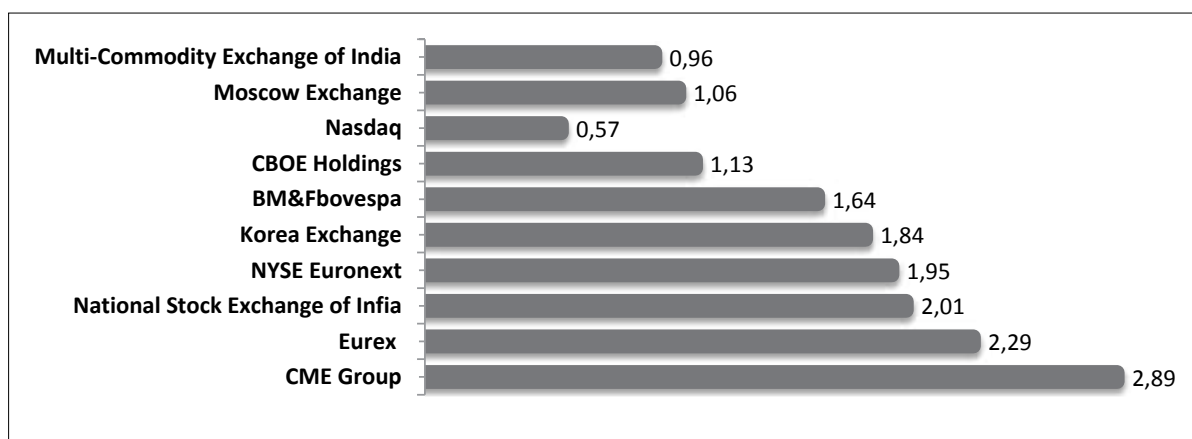


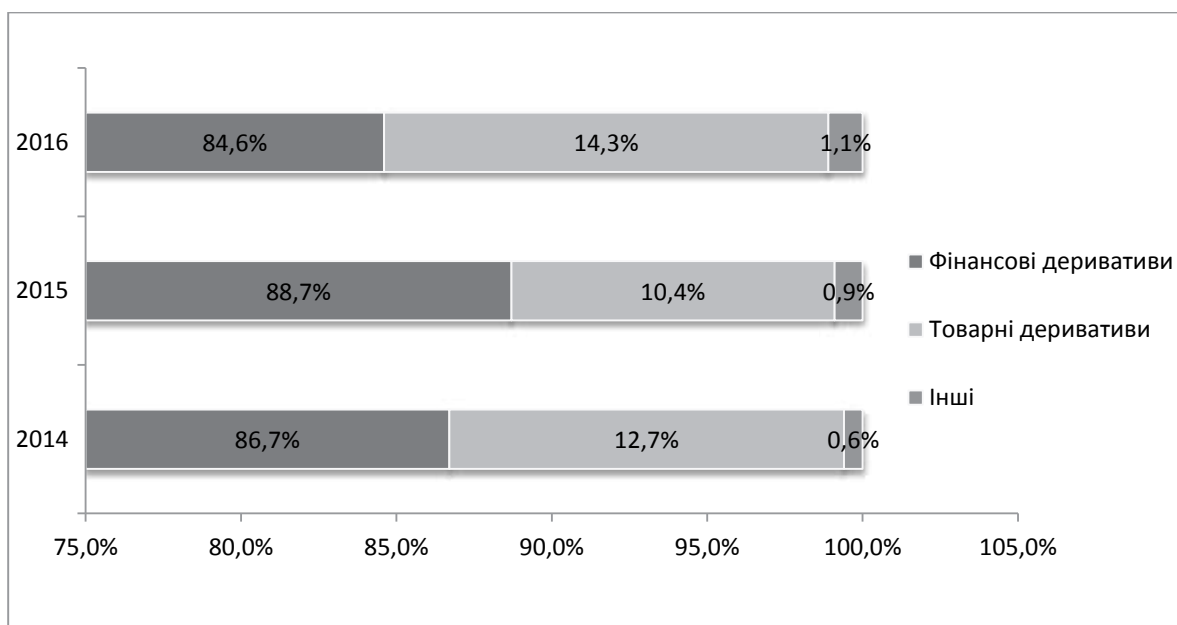
Рис. 1. Доля регіонів у загальному обсязі ф'ючерсної торгівлі у 2015–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними FIA (Асоціація ф'ючерсної торгівлі)



**Рис. 2. Перша десятка бірж за кількістю проданих і/або закритих контрактів у 2016 р., млрд.**

*Джерело: побудовано автором за даними FIA (Асоціація ф'ючерсної торгівлі)*



**Рис. 3. Фінансові та товарні деривативи в загальному обсязі торгівлі**

*Джерело: побудовано автором за даними FIA (Асоціація ф'ючерсної торгівлі)*

вого інструмента розвитку в національному контексті. При цьому вони виступають також рушійною силою формування міжнародних торгових зв'язків, включаючи регіональну інтеграцію.

**Висновки з цього дослідження.** До переваг під час здійснення операцій з купівлі-продажу товарів через товарну біржу слід віднести широкий вибір товарів; можливість вибрати зручний регіон його постачання в будь-яких необхідних обсягах, починаючи з певного мінімального лота для кожного виду товару; сертифікацію біржових товарів та їх

відповідність усім заявленим вимогам виробників; отримання товару безпосередньо у виробників; прозорість здійснюваних операцій; наявність ціноутворення з боку товарної біржі у формі фіксації меж коливань цін на сесію з метою виключення неконтрольованої зміни цін на товари; доступність біржової торгівлі для всіх охочих за наявності посередника в особі брокерської компанії.

Для забезпечення розвитку аграрного сектору економіки важлива роль відведена товарній біржі як організатору ринкових взаємовідносин між учасниками аграрного

ринку, що має позитивно вплинути на підвищення ефективності виробництва та збуту сільськогосподарської продукції. За таких умов своєчасними стають удосконалення та подальший розвиток біржового ринку зерна як базової складової біржової діяльності на

аграрному ринку. Наявність активного біржового ринку забезпечує успішне ведення господарської діяльності на основі паритетного ціноутворення на продукцію та матеріально-технічні ресурси, необхідні для її виробництва.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Шелюбская Н. Новые наименования инновационной политики ЕС. Проблемы теории и практики управления. 2013. № 4. С. 63–68.
2. Глосарій термінів: електронна біржа. Товарна біржа «Універсальна товарносіровинна біржа». URL: <http://www.utsb.kiev.ua/ukr/hlosariy/199-elektronna-birzha.html>.
3. Mc Donald R. Derivatives Markets URL: [https://cpb-us-west-2-juc1ugur1qwqqo4.stackpathdns.com/sites.udel.edu/dist/e/1233/files/2014/06/finc416\\_ratestext\\_aug27-20qa3uj.pdf](https://cpb-us-west-2-juc1ugur1qwqqo4.stackpathdns.com/sites.udel.edu/dist/e/1233/files/2014/06/finc416_ratestext_aug27-20qa3uj.pdf).
4. Рябченко О. Світова та вітчизняна практика еволюційного розвитку біржової діяльності на ринку сільськогосподарської продукції. Економіка АПК. 2012. № 9. С. 143–146.
5. Hull J.C. Options, futures, and other derivatives. URL: <https://shamit8.files.wordpress.com/2014/11/options-futures-and-other-derivatives-8th-john.pdf>.
6. Kolb R.W. Financial Derivatives. 3rd ed. URL: [http://zahidrehman.yolasite.com/resources/Wiley%20Finance,\[1\].Financial%20Derivatives,%203rd%20Edition.\[2003.ISBN0471232327\].pdf](http://zahidrehman.yolasite.com/resources/Wiley%20Finance,[1].Financial%20Derivatives,%203rd%20Edition.[2003.ISBN0471232327].pdf).
7. Ф'ючерсна Асоціація Промисловості. URL: <https://fia.org>.

#### REFERENCES:

1. Sheljubckaja N. (2013) Novye naimenovaniya innovacionnoj politiki EC. [New naming of the innovation policy EC] Ppoblemu teorii i ppaktiki uppvlenija, no. 4, pp. 63–68.
2. Hlosarii terminiv: elektronna birzha. Tovarna birzha "Universalna tovarnosyrovynna birzha». [Glossary of terms: electronic stock exchange. Commodity Exchange "Universal Commodity Exchange"]. URL: <http://www.utsb.kiev.ua/ukr/hlosariy/199-elektronna-birzha.html>.
3. Mc Donald R. Derivatives Markets URL: [https://cpb-us-west-2-juc1ugur1qwqqo4.stackpathdns.com/sites.udel.edu/dist/e/1233/files/2014/06/finc416\\_ratestext\\_aug27-20qa3uj.pdf](https://cpb-us-west-2-juc1ugur1qwqqo4.stackpathdns.com/sites.udel.edu/dist/e/1233/files/2014/06/finc416_ratestext_aug27-20qa3uj.pdf).
4. Riabchenko O. (2012) Cvitova ta vitchyzniana ppaktyka evolutsiinoho pozvytku bipzhovoi diialnosti na pynku cilckohocpodapckoi pproduksii. [World and domestic practice of evolutionary development of stock market activity in the market of agricultural products]. Ekonomika APK, vol. 9, pp. 143–146.
5. Hull J.C. Options, futures, and other derivatives. URL: <https://shamit8.files.wordpress.com/2014/11/options-futures-and-other-derivatives-8th-john.pdf>.
6. Kolb R.W. Financial Derivatives, 3rd ed. URL: [http://zahidrehman.yolasite.com/resources/Wiley%20Finance,\[1\].Financial%20Derivatives,%203rd%20Edition.\[2003.ISBN0471232327\].pdf](http://zahidrehman.yolasite.com/resources/Wiley%20Finance,[1].Financial%20Derivatives,%203rd%20Edition.[2003.ISBN0471232327].pdf).
7. Fiuchersna Asotsiatsiia Promyslovosti. [Futures Industry Association]. URL: <https://fia.org>.

## Аналіз функціонування офшорних зон та шляхи подолання наслідків їх негативного впливу на економіку України

**Мартиненко В.О.**

кандидат наук з державного управління, доцент,  
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету

**Гордієнко В.П.**

кандидат економічних наук, доцент,  
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету

У статті розглянуто підходи до усунення негативних наслідків функціонування офшорних зон. Розкрито питання мотивації втечі капіталу з України. Виявлено переваги та недоліки використання суб'єктами господарювання та державою офшорних зон. Проаналізовано інвестиційну діяльність офшорного бізнесу. Окреслено можливі та найбільш доцільні напрями на шляху до усунення негативних наслідків функціонування офшорних зон.

**Ключові слова:** офшори, офшорна зона, тіньові офшорні операції, офшорний центр, офшорна юрисдикція, втеча капіталу.

Мартыненко В.А., Гордиенко В.П. АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОФШОРНЫХ ЗОН И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ИХ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены подходы к устранению негативных последствий функционирования офшорных зон. Раскрыты вопросы мотивации оттока капитала из Украины. Выявлены преимущества и недостатки использования субъектами хозяйствования и государством офшорных зон. Проанализирована инвестиционная деятельность офшорного бизнеса. Определены возможные и наиболее целесообразные направления на пути к устранению негативных последствий функционирования офшорных зон.

**Ключевые слова:** офшоры, офшорная зона, теневые офшорные операции, офшорный центр, офшорная юрисдикция, бегство капитала.

Martynenko V.O., Gordiyenko V.P. ANALYSIS OF FUNCTIONAL ZONES AND WAYS OF EXTENSION OF THE CONSEQUENCES OF THEIR NEGATIVE INFLUENCE ON THE ECONOMY OF UKRAINE

The article deals with approaches to eliminating the negative consequences of the functioning of offshore zones. Issues of motivation for capital flight from Ukraine are revealed. The advantages and disadvantages of use by business entities and state of offshore zones are revealed. The investment activity of offshore business is analyzed. Possible and most expedient directions on the way to elimination of negative consequences of functioning of offshore zones are outlined.

**Keywords:** offshore, offshore zone, shadow offshore operations, offshore center, offshore jurisdiction, capital flight.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасну світову економіку важко уявити без функціонування офшорного бізнесу. Підприємці більшості країн використовують офшорні центри для максимізації прибутку, зменшення податків та захисту власного капіталу, переходячи до тіньового сектору, уповільнюючи економічний розвиток країни, створюючи перепони для трансформаційних процесів, котрі спрямовані на покращення добробуту держави. Українські підприємці не є винятком і знаходяться поміж лідерів за кількістю створених офшорних компаній, діяльність яких негативно впливає на державний бюджет та економічне зростання. Економічні трансформації, що відбуваються на сучасному етапі в Україні, націлені

на створення ринкової економіки, боротьбу з тіньовим сектором та всебічну співпрацю з Європейським Союзом. Тому ключовими проблемами держави є розширення зовнішньоекономічної діяльності, залучення інвесторів та запобігання порушенням чи уникнення податкових зобов'язань для заощадження чи збільшення рентабельності виробничої або фінансової діяльності. Виходячи з вищезазначеного, можемо сказати, що всебічне дослідження функціонування офшорних зон та їх впливу на економіку України є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Варто зазначити, що сьогодні проблеми діяльності офшорних компаній та комплекс проблем, пов'язаних з виникненням та функціонуванням офшорних зон, є предметом

дослідження багатьох дослідників. Питанням впливу офшорних зон на економіку України присвячують свої праці такі науковці, як, зокрема, О.К. Бозуленко [1], Ю.О. Волкова [2], Д.В. Полотенко [3], В.А. Предборський [4], Є.В. Редзюк [5], О. Соїна [6], Е. Шамбост [7], О.В. Шереметинська [8].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Хоча внесок названих дослідників у вирішення проблем офшоризації важко переоцінити, все ж таки актуальним є питання впливу наслідків функціонування офшорних центрів на економіку країни та шляхи боротьби з ними.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розгляд негативних та позитивних наслідків діяльності офшорних зон, специфіки їх функціонування та впливу на економіку країни, формування підходів до ефективної деофшоризації економіки України.

Для досягнення мети ставимо такі завдання, як дослідження розвитку та форми офшорів у світовій економіці; виявлення сучасних особливостей офшоризації бізнесу; відзначення специфіки української офшоризації; пропозиція шляхів для ефективної деофшоризації економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Однією з особливостей на сучасному етапі економічного розвитку в умовах глобалізації є функціонування офшорних зон, тобто таких фінансових центрів (або так званих податкових гаваней), які створюють для бізнесменів сприятливий валютно-фінансовий та фіскальний режим, а також високий рівень банківської та комерційної таємниці. Проте важливо відзначити, що сьогодні термін «офшорна зона» не має чіткого загальноприйнятого визначення, тому кожна країна самостійно визначає, які країни та території вважати офшорними зонами. В Україні повний список офшорних зон приведений у «Переліку офшорних зон», затвердженому Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 р. № 143-р [9].

Самі по собі офшори не є чимось поганим, адже це зона, де на законних підставах компаніям надають певні бонуси. Серед їх позитивних сторін слід назвати:

- створення сприятливих інвестиційних умов, що є наслідком підвищення кількості та розмірів інвестиційних вкладів;
- зменшення податкового тиску, за рахунок чого активізується соціально-економічна діяльність цих країн у світовій економіці;

- зниження інвестиційного ризику та забезпечення права власності, що сприяє більш стабільному розвитку;

- сплата необхідних зборів до державного бюджету під час реєстрації офшорного підприємства; офшорні фірми для досягнення своїх цілей активно користуються інфраструктурою країни;

- стимулювання конкурентоспроможності підприємств, надання їм можливості створювати стратегії розвитку, які є більш гнучкими порівняно з конкурентами;

- зміцнення міжнародних стосунків;

- можливість виступати полігоном для застосування провідних управлінських технологій з-за кордону, перш за все інформаційних у сфері банківської справи та засобів зв'язку.

Серед негативних сторін діяльності офшорних зон виділяємо:

- уникнення оподаткування, наслідком чого є недобросовісна податкова конкуренція (згідно з підрахунками експертів британської організації «Oxfam» щорічні втрати бюджету від недоотримання податків у країнах, що розвиваються, складають 124 млрд. дол. США [10]);

- дестабілізація економіки, оскільки офшорні зони в перспективі акумулюють великі обсяги капіталу, а особливо спекулятивного (згідно з оцінками експертів сума коштів, що щороку переводиться в офшорні зони з країн, що розвиваються, сягає 800 млрд. євро [10]);

- створення сприятливих умов для відтоку капіталу;

- зростання тінізації економіки та стимулювання «відмивання» коштів, одержаних злочинним шляхом (згідно з оцінкою МВФ масштаби «відмивання» доходів кримінального походження сягають 2–5% світового ВВП);

- вплив на соціальний стан в державах-донорах, що пов'язане з ухиленням від сплати податків;

- невиправдано великі обсяги вкладання коштів в організацію офшорної юрисдикції порівняно із закордонними інвестиціями, оскільки досить часто офшорні центри слугують для нього лише транзитною базою;

- намагання компаніями користуватися внутрішнім ринком в офшорній зоні для демпінгу товарів, які не відповідають міжнародним стандартам;

- велика похибка під час створення економічних прогнозів;

- сприяння підвищенню рівня безробіття в країнах-донорах.



Сама діяльність офшорної зони, як зазначають науковці [11], здійснюється за допомогою складного механізму організації її функціонування, до складу якого входять такі елементи:

- економічний (інструмент державного оподаткування, регулювання, інвестиційно-інноваційний засіб);
- фінансовий (спосіб формування та перерозподілу коштів, грошових потоків);
- правовий (система законодавчих норм, які створені та застосовуються для регулювання функціонування офшорних юрисдикцій);
- інституційний (засіб взаємозв'язків інституцій під час офшорної діяльності);
- організаційний (система підходів, котра застосовується для організації функціонування офшорної юрисдикції);
- інформаційний (система інформаційно-комунікаційного забезпечення функціонування офшорних центрів).

Як показують дослідження, офшори використовують бізнесмени практично в усіх видах діяльності та в усіх країнах. Зрозуміло, що Україна не є винятком. Більше того, наші підприємці перебувають серед лідерів за кількістю створених офшорних компаній, а тривала економічна криза лише загострює проблему оптимізації податків і бізнесу та підвищує популярність офшорів.

Причинами такого становища, за якого офшорні зони активно використовуються підприємцями та окремими особами в Україні, на нашу думку, є накопичення значних капіталів, що потребують легалізації; неефективність податкової політики; небезпека декларування високих доходів; корупція численних контролюючих чиновників; зневіра у владі; нестійкий макроекономічний стан; низький розвиток фінансового ринку; незахищеність належним чином права власності, що призводить до рейдерства або податкового тиску; недостатньо сильна українська судова система, яка б захищала верховенство права та права власника; несприятливий інвестиційний клімат та умови розвитку підприємницької діяльності.

Окрім вищезазначених чинників, є інші мотиви використання національними підприємствами офшорних зон, серед яких слід назвати такі: низька або нульова ставка податку (зазвичай податок на прибуток в офшорних юрисдикціях практично відсутній або не переважає 1–2%, а зареєстровані у цих державах компанії не сплачують жодних інших податків, крім річного збору, неза-

лежно від прибутку, одержаного компанією); легкість реєстрації фірми (сума статутного капіталу офшорної компанії переважно не обліковується, а процес реєстрації є умовним та виконується за дорученням); відсутність в офшорних юрисдикціях зобов'язання стосовно подачі звітності; рух капіталу та нерозголошення даних про його власників; добровільна наявність засновників фірми.

На відміну від країн заходу, бізнес в Україні також зазнає впливу від політичних та регуляторних заходів, що створює додаткові мотиви, здебільшого мотиви для великого бізнесу, працювати в Україні за посередництва офшорів. Підтвердженням існування перекосів у застосуванні державних інструментів регулювання української економіки є дані рейтингу сприятливих умов для підприємницької діяльності, де Україна посідає 142 місце, що спричиняє недоотримання бюджетом податкових надходжень. Однак створення таких фірм в офшорних зонах не забороняється законом, а дохід офіційно з'являється у суб'єктів господарювання інших держав.

Водночас не можна не погодитися з думкою О.А. Гарасюка, який зазначає, що за допомогою впровадження офшорних структур можна досягти можливості самостійного оптимального фінансування власних інвестиційних проектів; створення та нарощування оборотних коштів, зокрема за рахунок зниження невиробничих витрат (включаючи податкові); вільного транснаціонального переміщення капіталів; анонімності володіння й управління майном, фінансами та бізнесом загалом; застосування до бізнесу принципу «зручного прапора» та здобуття оптимальних умов, обумовлених законодавством, за комерційних операцій [12]. Тому кожного року можна спостерігати тенденцію до збільшення розмірів офшорних операцій з капіталом, які займають вагомe місце в експортно-імпортних операціях нашої країни [2].

Так, за різними даними, за останні 15 років з України виведено приблизно 170 мільярдів американських доларів. На Кіпрі, як зазначають експерти, компанії українського походження та українські багатії зберігають понад 30 мільярдів доларів США, зароблених в Україні. Це пояснюється тим, що між Україною та Кіпром підписаний договір про уникнення подвійного оподаткування та підтримку іноземних інвестицій. Тому сьогодні Кіпр ефективно виступає як в ролі своєрідного офшорного центру, так і в ролі своєрідного фінансового каналу, через який рухаються



світові капітали в економіку України. Значну частину цих коштів, які надходять з Кіпру, можемо розглядати як прямі інвестиції українського походження.

Згідно з даними Держкомстату загальна сума прямих інвестицій з України в економіку іноземних країн на січень 2017 р. становила 6,3 млрд. дол. США. Акціонерний капітал з України надійшов до 47 держав світу [13].

Аналізуючи динаміку інвестицій за 2012–2017 рр., можемо зробити висновок, що більше 90% інвестицій, котрі надходять з України до зарубіжних країн, становлять інвестиції до Кіпру (близько 5,9 млрд. дол. США). Незначною є частка інвестицій до іншої офшорної юрисдикції, а саме Віргінських островів (близько 57 млн. дол. США, тобто менше одного відсотка). Отже, справедливо стверджувати, що переважно всі інвестиції, які надходять з України, спрямовані в офшорні зони.

Аналогічна ситуація залишається відносно сталою протягом усього досліджуваного періоду та коливається в інтервалі від 88% до 94% незалежно від збільшення обсягу інвестиційних надходжень до іноземних країн та до зазначених офшорних зон загалом.

Однак частина капіталовкладень до офшорних юрисдикцій повертається назад у вигляді іноземних інвестицій. Так, станом на 1 січня 2017 р. загальна сума прямих іноземних інвестицій в Україну становила 37,5 млрд. дол. США, з яких Кіпр інвестує 9,6 млрд. дол. США, Нідерланди – 5,9 млрд. дол., Велика Британія – 2,0 млрд. дол. США, Віргінські острови (Британські) – 1,6 млрд. дол. США [13].

Проаналізувавши показники динаміки інвестицій з Кіпру та Віргінських островів у 2012–2017 рр. до України, справедливо стверджуємо, що частина коштів, які повертаються у вигляді зворотних інвестицій, також є сталою, а протягом досліджуваного часового проміжку становить в середньому 80% (майже 10 млрд. дол. США) для Кіпру та 11% (близько 2 млрд. дол. США) для Віргінських островів. Отже, бачимо, що розмір інвестицій в економіку нашої країни прямо залежить від офшорних зон, оскільки на їх основі відбувається діяльність майже 95% потоків інвестицій. Це кошти, які виведені з бюджету, зароблені на дешевій робочій силі, що не підлягала офіційному працевлаштуванню, несплачених податках та хабарництві.

З огляду на ці факти постає питання цивілізованої діяльності офшорних зон та офшорного бізнесу, а також з'являється потреба вдосконалення механізмів співпраці з офшор-

ними юрисдикціями для України. На нашу думку, для подальшого гармонійного розвитку економіки країни необхідно перейняти досвід високорозвинених країн світу щодо детінізації офшорної діяльності. Сьогодні ці країни успішно використовують механізм офшорів, націлюючи власні бізнес-структури на завоювання нових ринків збуту.

Не можна не погодитися з думкою Є.В. Редзюка, який відзначає, що Україна сьогодні у світогосподарських процесах відіграє роль об'єкта, а не суб'єкта політики, а очікуваних суспільством позитивних зрушень, на жаль, не відбувається.

На нашу думку, основну причину масового відпливу капіталу з України варто шукати всередині країни, отже, вона криється в непродумано жорсткій податковій політиці держави, пов'язаній з нестабільністю політичної та економічної ситуації в країні. Заплутаність податкових правил і валютних обмежень об'єктивно змушує платників податків шукати більш економічно ефективних шляхів ведення бізнесу з використанням офшорних компаній.

Для вирішення проблем, пов'язаних з офшорними зонами, розділяючи думку деяких науковців та аналітиків [4; 5; 14], ми вважаємо необхідним вжиття таких заходів:

- створення сприятливого інвестиційного клімату у вітчизняній економіці, що сприятиме легалізації вивезеного капіталу;
- реформування державно-адміністративного апарату країни, покращення функціонування державних інститутів з безпекової, правоохоронної, судової, адміністративної, комунальної, медичної та освітньої функцій, оскільки від якісного та чіткого виконання ними власних функцій залежить відношення вітчизняного бізнес-середовища до держави;
- запровадження процесів демонополізації, деолігархізації та децентралізації, тобто встановлення чесних і конкурентних «правил гри» для всіх без винятку бізнес-структур;
- розробка механізму, який унеможливував би в майбутньому повернення та функціонування механізмів тінізації, а також ухилення від оподаткування з посиленням відповідальності за ці правопорушення; для цього потрібно переглянути законодавство України та її Кримінальний кодекс щодо відповідальності за економічні правопорушення, щоби вони були логічними, адекватними і транспарентними до застосування;
- прив'язка фіскальних органів влади України під час накладання штрафних санкцій до суми загального доходу від продажів

на світових ринках, а не до неоподаткованого мінімуму доходів громадян (наприклад, штраф на 10% від суми доходів від продажів суттєво знизить привабливість використання офшорних зон);

- запровадження на рівні міжнародних стандартів бухгалтерського обліку обов'язкової звітності про діяльність в офшорних зонах;

- створення єдиного переліку юридичних та фізичних осіб, що зареєстрували компанії або відкрили рахунки в офшорах;

- запровадження санкцій по відношенню до податкових сховищ та тих, хто користується їх послугами, залежно від рівня прозорості операцій та міжнародного співробітництва;

- розробка ефективного виду моніторингу за грошовими операціями для Міністерства фінансів та Національного банку України;

- внесення змін до чинного законодавства для гармонізації з рекомендаціями Групи з опрацювання заходів боротьби з відмиванням коштів (FATF);

- викриття і призупинення функціонування кримінальних груп у галузі банківської діяльності, регіональної економіки, де зосереджені чималі можливості для боротьби з відмиванням коштів, отриманих кримінальним шляхом;

- удосконалення системи валютного контролю щодо уповноважених банків за діями їхніх клієнтів, які пов'язані з переказами коштів за кордон за угодами, що потребують більшої уваги;

- удосконалення порядку первинного валютного контролю;

- підготовка низки підзаконних нормативно-правових актів, які б регулювали діяльність офшорного бізнесу;

- оприлюднення за допомогою засобів масової інформації ситуації щодо боротьби з відмиванням коштів, отриманих кримінальним шляхом;

- популяризація продуктивних форм і способів боротьби з тіншовими офшорними операціями;

- встановлення жорстких вимог до подачі інформації про здійснення електронних переказів;

- посилення вимог щодо контролю транзакцій, здійснюваних публічними особами, а також оточуючих їх особами, включаючи членів сім'ї, помічників, родичів тощо;

- посилення перевірки джерел доходів політичних діячів;

- посилення вимог до виконавчих органів боротьби з відмиванням коштів.

Усім вищезазначеним шляхам подолання проблем, пов'язаних з офшорними зонами, необхідне застосування активних дій з боку держави, а також тісної міжнародної співпраці. Для цього потрібні перш за все політична воля вищого керівництва країни та ефективна команда, яка взяла б відповідальність за вжиття цих заходів. Але, на жаль, станом на жовтень 2017 р. спостерігаються імітація реформ, корупційність та деградація владних інституцій, націленість керівництва держави на роль компрадорської еліти, що може тільки обслуговувати інтереси зовнішніх сильніших світових гравців, не виконуючи потрібних реформ та формуючи з України класичну слабку, некеровану та колоніально-відсталу країну [5].

**Висновки з цього дослідження.** На основі проведеного дослідження ми можемо зазначити, що офшорні зони є невід'ємною складовою світового економічного простору та об'єктивним проявом сучасної глобалізації; це новий вид діяльності для держави, за допомогою якого вона створює сприятливе середовище для іноземних інвесторів. Функціонування офшорних зон негативно позначається на стані української економіки, оскільки держава втрачає величезні кошти, котрі не надходять до Держбюджету. Щоби протидіяти масовій втечі капіталу в офшорні зони, доцільно рекомендувати органам управління країни спрощення значної кількості податкових інструкцій, скасування низки валютних обмежень, що стосуються взаємодії українських підприємств з іноземними контрагентами, а також створення ефективної стратегії для розвитку бізнес-структур і покращення підприємницького середовища з урахуванням світових інтеграційних процесів. З урахуванням світового досвіду офшори для України мають трансформуватися із зон утримування прибутку, капіталів та прав власності на активи у зону української юрисдикції, використовуючи їх як філіали або як трамплін для завоювання висококонкурентних закордонних ринків. Це дасть змогу Україні отримати суттєві фінансово-інвестиційні потоки, покращити соціально-економічне становище.

Усі зазначені вище шляхи вирішення проблеми офшорних зон потребують активних дій держави та тісного міжнародного співробітництва з метою створення спільної законодавчої бази та гармонізації податкової системи і системи штрафів для скорочення відтоку капіталу з держави.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Бозуленко О.К. Роль офшорної фінансової діяльності у світовій фінансовій системі. Економіст. 2010. № 1. С. 51– 53.
2. Волкова Ю.О. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу. Формування ринкових відносин в Україні. 2010. № 1. С. 43–48.
3. Полотенко Д.В. Вільні економічні зони в контексті регулювання економіки. Фінанси України. 2010. № 11. С. 18–25.
4. Предборський В.А. Детинізація економіки в контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія. Київ: Кондор, 2005. 613 с.
5. Редзюк Є.В. Офшоризація світової економіки: перспективи для України і світу. URL: <http://aphd.com.ua/publication-34>.
6. Соїна О. Вільні економічні зони як фактор ринкової економіки. Економіка України. 1994. № 4. С. 35–37.
7. Шамбост Э. Энциклопедия офшорных зон. Москва, 2000. 586 с.
8. Шереметинська О.В. Вплив офшорних зон на економіку України. Економічний простір. 2016. № 105. С. 58–66. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros\\_2016\\_105\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2016_105_8).
9. Перелік офшорних зон: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 р. № 143-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/244091721>.
10. Кахович О.О., Натюшин О.К., Шуліка О.О. Функціонування офшорного бізнесу та необхідність його законодавчого регулювання. Економічний простір. 2011. № 46. С. 12–20.
11. Бекряшев А.К. Теневая экономика и экономическая преступность. Омск, 2003. 450 с.
12. Гарасюк О.А. Обґрунтування економічної доцільності розвитку офшорного бізнесу в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2001. Вип. 13. С. 222–228.
13. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2017. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
14. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. Київ: Інститут економіки і прогнозування НАН України, 2009. 864 с.

## REFERENCES:

1. Bozulenko O.K. (2010) Rol of ofshornoj finansovoi diialnosti u svitovii finansovii systemi [The role of offshore financial activity in the global financial system]. Ekonomist. no. 1. pp. 51– 53.
2. Volkova Yu.O. (2010) Rozvytok ofshornykh tsestriv u systemi mizhnarodnoho biznesu [Development of offshore centers in the international business system]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. no. 1. pp. 43–48.
3. Polotenko D.V. (2010) Vilni ekonomichni zony v konteksti rehuliuвання ekonomiky [Free economic zones in the context of economic regulation]. Finansy Ukrainy. no. 11. pp. 18–25.
4. Predborskyi V.A. (2005) Detinizatsiia ekonomiky v konteksti transformatsiinykh protsesiv. Pytannia teorii ta metodolohii: monohrafiia [Detonization of the economy in the context of transformation processes. The questions of theory and methodology: a monograph]. Kyiv: Kondor (in Ukrainian).
5. Redziuk Ye.V. (2015) Ofshoryzatsiia svitovoi ekonomiky: perspektyvy dlia Ukrainy i svitu [Offshore the world economy: prospects for Ukraine and the world]. (electronic journal), Available at: <http://aphd.com.ua/publication-34>.
6. Soina O. (1994) Vilni ekonomichni zony yak faktor rynkovoi ekonomiky [Free economic zones as a factor in a market economy]. Ekonomika Ukrainy. no. 4. pp. 35–37.
7. Shambost E. (2000). Entsiklopedyia ofshornykh zon [Encyclopedia of offshore zones]. Moskva (in Russian).
8. Sheremetynska O.V. (2016) Vplyv ofshornykh zon na ekonomiku Ukrainy [Influence of offshore zones on the economy of Ukraine]. Ekonomichniy prostir (electronic journal), no. 105. pp. 58-66. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros\\_2016\\_105\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2016_105_8).
9. Kabinetu Ministriv Ukrainy (2011) Perelik ofshornykh zon [Perelik ofshornykh zone]. (electronic journal), no. 143-p. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/244091721>.
10. Kakhovych O.O., Natiushyn O.K., Shulika O.O. (2011) Funktsionuvannia ofshornoho biznesu ta neobkhdnist yocho zakonodavchoho rehuliuвання [Functioning of offshore business and the necessity of its legislative regulation]. Ekonomichniy prostir, no. 46. pp. 12–20.
11. Bekriashev A.K. (2003) Tenevaia ekonomyka u ekonomycheskaia prestupnost [Shadow economy and economic crime]. Omsk (in Russian).
12. Harasiuk O.A. (2001) Obgruntuvannia ekonomichnoi dotsilnosti rozvytku ofshornoho biznesu v Ukraini [Justification of economic feasibility of offshore business development in Ukraine]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 13, pp. 222–228.

13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Investytsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti Ukrainy: stat. zb. [Investments of foreign economic activity of Ukraine: stat. save]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. (electronic journal), Available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

14. Heiets' V.M. (2009) Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaiemodii ta rozvytku [Society, state, economics: phenomenology of interaction and development]. Kyiv: Instytut ekonomiky i prohnozuvannia NAN Ukrainy (in Ukrainian).

УДК 322.8

## Забезпечення економічної безпеки власників житлової нерухомості

**Момот Т.В.**

доктор економічних наук, професор  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О.М. Бекетова

**Бубенко П.Т.**

доктор економічних наук, професор  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О.М. Бекетова

**Панов В.В.**

здобувач  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О.М. Бекетова

У статті обґрунтовано та поглиблено теоретично-методичні підходи до забезпечення економічної безпеки споживачів житлової нерухомості та розробки практичних рекомендацій щодо вдосконалення напрямів підвищення ефективності управління власністю в житловому господарстві та забезпечення необхідного фінансування для збереження й утримання житлових будинків в умовах обмежених можливостей мешканців (власників) на засадах партнерства.

**Ключові слова:** житлова нерухомість, економічна безпека, житловий фонд, власники житлової нерухомості, житлове господарство, програма фінансування, управління спільним майном багатоквартирного житлового будинку, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, управитель, житлово-будівельний кооператив, житлово-експлуатаційна контора, капітальний ремонт, поточний ремонт, утримання будівель, експлуатація будівель.

Момот Т.В., Бубенко П.Т., Панов В.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье обоснованы и углублены теоретико-методические подходы к обеспечению экономической безопасности потребителей жилой недвижимости и разработаны практические рекомендации по совершенствованию направлений повышения эффективности управления собственностью в жилищном хозяйстве и обеспечения необходимого финансирования для сохранения и содержания жилых домов в условиях ограниченных возможностей жителей (собственников) на принципах партнерства.

**Ключевые слова:** жилая недвижимость, экономическая безопасность, жилой фонд, владельцы жилой недвижимости, жилищное хозяйство, программа финансирования, управление общим имуществом многоквартирного жилого дома, объединение совладельцев многоквартирных домов, управляющий, жилищно-строительный кооператив, жилищно-эксплуатационная контора, капитальный ремонт, текущий ремонт, содержание сооружений, эксплуатация сооружений.

Momot T.V., Bubenko P.T., Panov V.V. ECONOMIC SECURITY OF RESIDENTIAL REAL PROPERTY OWNERS PROVIDING

The article substantiates and deepens theoretical and methodical approaches to ensuring economic security of residential real estate owners and develops practical recommendations for improving the areas of the management of property in the housing sector efficiency and ensuring the necessary financing for the maintenance of residential buildings in conditions of limited opportunities of residents (owners) on the basis of partnership.

**Keywords:** residential real property, economic security, housing stock, owners of residential real estate, housing, financing program, management of common property of multi-apartment residential building, association of co-owners of multi-apartment buildings, manager, building society, housing office, hard maintenance, maintenance, building maintenance, facility management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Докорінні економічні перетворення, що відбуваються в Україні у сфері управління житловим фондом, спрямовані на демонопо-

лізацію ринку управління житлом, створення конкурентного середовища для забезпечення успішного розвитку ринку та підвищення якості надання послуг, призвели до появи про-

блем, пов'язаних зі збереженням, ефективною експлуатацією та утриманням житлового фонду країни, які потребують теоретичного розуміння та розроблення практичних рекомендацій щодо їхнього вирішення. Однією з таких проблем є необхідність здійснення оцінювання технічного стану будинків і вартості капітальних ремонтів, модернізації чи реконструкції для забезпечення застосування колегіальних механізмів управління спільним майном багатоквартирного житлового будинку в умовах високої зношеності приватизованих об'єктів та недостатності фінансових ресурсів на їхнє оновлення.

В Україні ж фактично продовжують діяти сформовані ще за радянських часів стандарти забезпечення житлом. Діє радянський житловий кодекс, прийнятий ще у 1983 році. Понад 7 млн. осіб забезпечені житлом у розмірі менше 7 кв. м на людину. На початку 2017 року кількість ветхих та аварійних будинків становила 61,7 тис. од, у яких проживали 87,0 тис. осіб.

Від масової безоплатної приватизації квартир протягом останніх двох десятиліть держава перестала бути суб'єктом активної житлової політики. З 2000-х років в Україні розпочався процес розподілу управління житловим фондом між державою в особі класичних житлових експлуатаційних контор (ЖЕКів) та приватними співвласниками. Так, згідно з даними Мінрегіону, станом на 1 жовтня 2015 року в Україні налічуються 14 328 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (далі – ОСББ), що складає 19,13% від загальної кількості багатопверхових будинків країни (74 900 будинки); функціонують 534 приватні підприємства (далі – ПП) з утримання житлового фонду; функціонують 5 764 житлово-будівельних кооперативів (далі – ЖБК) з утримання житлового фонду [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем підприємств житлового господарства (керуючих компаній), а саме організаційних та фінансових питань утримання будинків, присвячено роботи В.М. Бабаєва [2], Н.О. Гури [3], В.П. Ніколаєва [4], В.П. Полуянова [5] та інших вітчизняних вчених. Методи та механізми управління утриманням житлових будинків обґрунтовуються в роботах таких зарубіжних авторів, як, зокрема, К.П. Гаутам (США) [6], Дж. Хелкет [7], С. Скотт [8], П. О'Брайен [9] (Велика Британія), Б. Капу (Бельгія) [10], С. Монгі (Австралія) [11]. На думку зарубіжних фахівців, утри-

мання будівельного об'єкта поділяється на такі дві функції: підтримка належного естетичного та санітарно-технічного стану (Soft Maintenance); вжиття організаційно-технічних заходів поточного та капітального характеру (Hard Maintenance), що потребує здійснення попереднього оцінювання вартості робіт у типових багатоквартирних житлових будинках. Постійний моніторинг стану житлового фонду з визначенням фінансових потреб на оновлення є важливою складовою забезпечення економічної безпеки власників житлової нерухомості.

В загальному розумінні «економічна безпека суб'єкта господарювання» визначається науковцями як стан захищеності його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища або як здатність економічної системи швидко усунути різноманітні загрози та адаптуватися до наявних умов, забезпечуючи реалізацію економічних інтересів, що, як правило, визначається через відповідні критерії та показники, які або знаходяться в зоні безпеки, або свідчать про розвиток небезпеки внаслідок впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. Звідси випливає, що економічну безпеку підприємства слід розглядати в рамках еволюційного розвитку ситуаційного підходу до управління.

Так, Д.В. Ковальов та Т.О. Сухорукова [12], базуючись на засадах функціонального підходу, визначають економічну безпеку як захищеність діяльності суб'єктів господарювання від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до наявних умов, які не відбиваються негативно на його діяльності. В рамках функціонального підходу Ю.Г. Кім [13] акцентує увагу на діяльності з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємства та росту його власного капіталу в поточній та стратегічній перспективі. У ресурсно-функціональному підході як основні напрями економічної безпеки підприємства розрізняють сім функціональних складових, а саме інтелектуально-кадрову, фінансову, технологічну, правову, екологічну, інформаційну та силову.

В рамках комплексного підходу показовими є точки зору Т.Г. Васильціва, В.І. Волошина, О.Р. Бойкевича, В.В. Каркавчука [14], які визначають фінансово-економічну безпеку суб'єктів господарювання як сукупність невід'ємних її елементів та взаємозв'язків між

ними, створення якої має на меті постійне гарантування її належного рівня. При цьому заслуговує на увагу точка зору В.Л. Ортинського, згідно з якою фінансово-економічна безпека характеризується як результат комплексу складових, орієнтованих на усунення фінансово-економічних загроз функціонування та розвитку підприємства, а також забезпечення його фінансової стійкості та незалежності, високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу, оптимальності та ефективності організаційної структури, правового захисту діяльності, захисту інформаційного середовища, комерційної таємниці, безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів [15].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте поточний стан наукового опрацювання проблемних аспектів, а також недостатня кількість досліджень у цьому напрямі вимагає конструктивного узагальнення та систематизації теоретично-методичних і прикладних засад забезпечення раціонального утримання, нормування та планування витрат на рівнях від типової забудови до окремих елементів будинків і визначення потреб у фінансуванні капітальних ремонтів задля збереження та продовження терміну експлуатації житла, що обумовлює актуальність проведення дослідження щодо забезпечення економічної безпеки власників житлової нерухомості.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування та поглиблення теоретично-методичних підходів до забезпечення економічної безпеки споживачів житлової нерухомості та розробки практичних рекомендацій щодо вдосконалення напрямів підвищення ефективності управління власністю в житловому господарстві та забезпечення необхідного фінансування для збереження й утримання житлових будинків в умовах обмежених можливостей мешканців (власників) на засадах партнерства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З прийняттям Закону України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 1 липня 2015 року чітко визначається, що власники квартир у багатоквартирних жилих будинках мають невизначену та невід'ємну частку власності в усіх конструктивних елементах будинку, включаючи сходи, ліфти, будь-яке інженерне обладнання загалом. Усе, що знаходиться поза межами квартири і частку в чому неможливо визначити і виділити, має статус

спільної сумісної власності. Поняття спільної власності розкриває ст. 358 ЦКУ, згідно з якою такою власністю є спільна власність двох або більше осіб без визначення часток кожного з них у праві власності. Отже, всі власники житлової нерухомості рівноправно здійснюють управління цим майном, тобто житловим будинком загалом з усіма його підвалами, горищами, комунікаціями тощо.

Цим же Законом встановлено, що за власниками квартир закріплені не тільки права, але й відповідні обов'язки утримувати, експлуатувати, реконструювати, реставрувати, здійснювати поточний та капітальний ремонт, технічне переоснащення спільного майна багатоквартирного будинку пропорційно до його частки співвласника. Для цього передбачені колегіальні механізми управління спільним майном багатоквартирного житлового будинку, порядок створення спільних ремонтних фондів тощо. При цьому, відповідно до чинного законодавства, передбачено три варіанти управління житловим фондом:

– управління ОССБ згідно з нормами Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29 листопада 2001 року № 2866-III;

– управління співвласниками квартир у будинку;

– управління управителем, який призначається на конкурсній основі виконавчим органом місцевої ради, на території якого розташований багатоквартирний будинок.

Будь-який з цих варіантів базується на принципі, що всі питання загального характеру вирішуються спільно, включаючи питання внесків (відрахувань) на капремонт об'єкта житлової нерухомості.

Комунальні ЖЕКи, які зазвичай надають житлово-комунальні послуги, діють виключно на підставі укладених зі споживачами типових договорів утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, а також в межах переліку послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 20 травня 2009 року № 529. У цей перелік входить лише поточний ремонт конструктивних елементів, внутрішньобудинкових систем гарячого та холодного водопостачання, водовідведення, тепlopостачання та зливової каналізації, а також технічних пристроїв будинків та елементів зовнішнього упорядкування, що розміщені на закріпленій в установленому порядку прибудинковій території (зокрема, спортивних, дитячих майданчиків).

З метою здійснення державної політики з реформування житлово-комунального господарства, підвищення ефективності та надійності його функціонування, забезпечення сталого розвитку для задоволення потреб в житлово-комунальних послугах мешканців ЖБК, ЖК та ОСББ, відповідно до встановлених нормативів і національних стандартів, на підставі ст. ст. 26, 59 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» органами місцевого самоврядування затверджуються Програми підтримки житлово-будівельних кооперативів, житлових кооперативів та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, на прями яких дають можливість поступового поліпшення якості надання житлово-комунальних послуг та умов проживання в будинках ЖК, ЖБК, ОСББ.

Так, наприклад, у місті Харкові затверджено Програму підтримки житлово-будівельних кооперативів, житлових кооперативів та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в місті Харкові на 2015–2019 роки (далі – Програма). Фінансування Програми здійснюється за рахунок коштів міського бюджету м. Харкова із забезпеченням обов'язкового співфінансування із залученням власних коштів ЖБК, ЖК та ОСББ в обсязі не менше 25% від загальної вартості ремонтно-відновлювальних робіт з метою організації ефективного використання бюджетних коштів, збільшення обсягів виконання робіт та забезпечення збереження житлового фонду ЖБК, ЖК та ОСББ. Основні напрями Програми включають надання можливості ЖБК, ЖК та ОСББ отримати співфінансування з бюджету м. Харкова на проведення капітального ремонту будинків залежно від технічного стану; надання ЖБК, ЖК та ОСББ податкових пільг у межах компетенції органів місцевого самоврядування, допомоги з організації розміщення та захоронення твердих побутових та негабаритних відходів, допомоги з організації утримання та технічного обслуговування ліфтів, допомоги з бюджету м. Харкова на проведення поточного ремонту дорожнього покриття на прибудинкових територіях залежно від технічного стану, отримання співфінансування з міського бюджету м. Харкова на проведення зносу та кронування сухих та аварійних дерев, розташованих на прибудинкових територіях ЖБК, ЖК та ОСББ. Крім того, Програмою передбачено надання юридичної та консультаційної допомоги для ініціативних груп для створення та функціонування ОСББ; проведення рекламно-інформаційної та організаційної роботи з метою сприяння

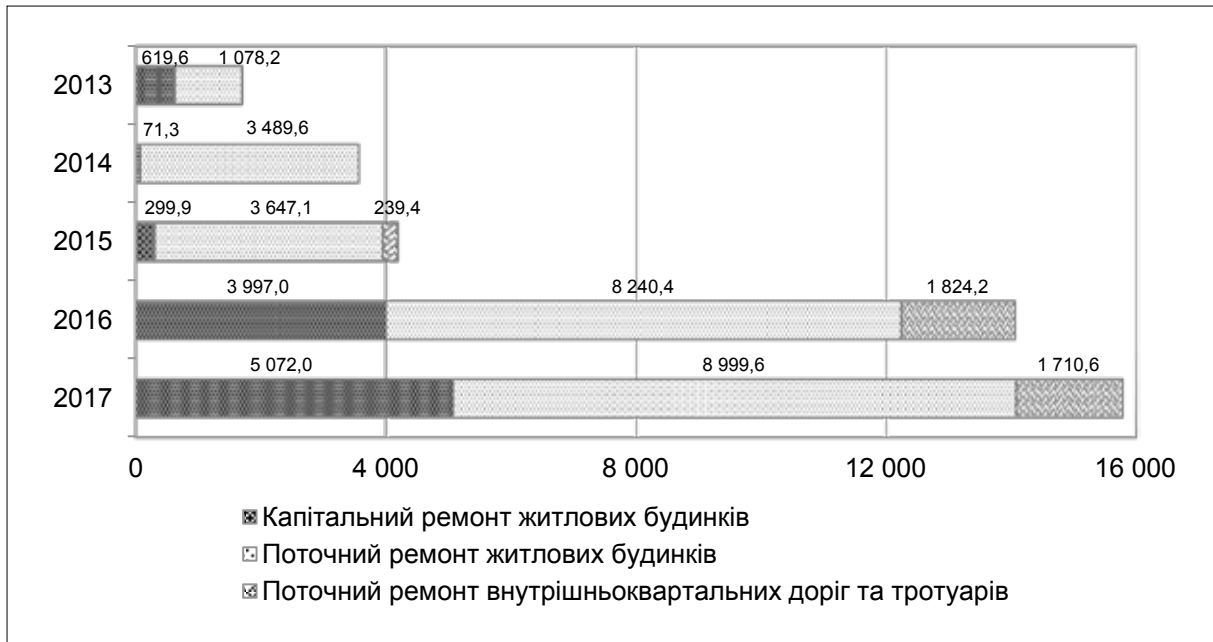
створенню ОСББ; проведення навчання, підвищення кваліфікації ініціативних груп, представників органів управління ОСББ; надання можливості ЖБК, ЖК та ОСББ отримання співфінансування з міського бюджету м. Харкова на придбання та встановлення дитячих гральних майданчиків та спортивних майданчиків, майданчиків для відпочинку та інших елементів благоустрою на прибудинкових територіях ЖБК, ЖК та ОСББ; проведення експертизи проектно-кошторисної документації; розроблення технічного висновку стану житлового фонду ЖК, ЖБК, ОСББ тощо.

Динаміка виконання витрат за 2013–2017 роки на реалізацію Програми підтримки житлово-будівельних кооперативів, житлових кооперативів та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в місті Харкові на 2015–2019 роки представлена на рис. 1, 2.

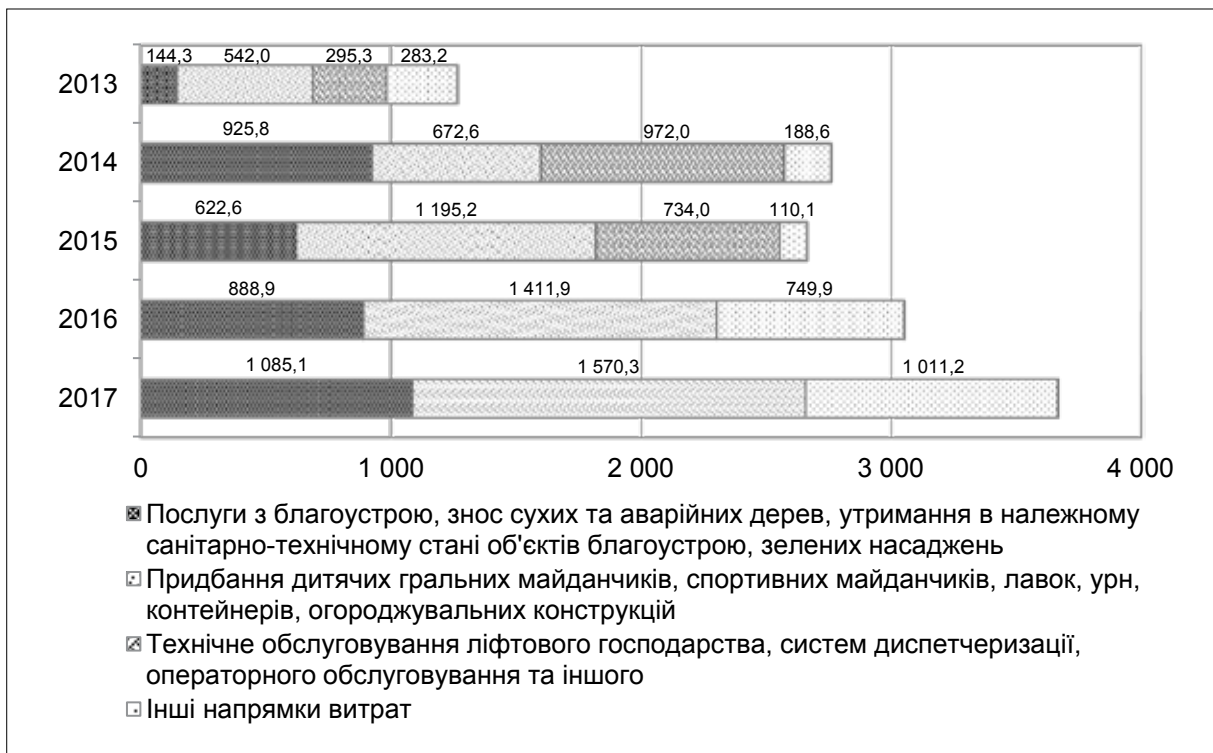
Отримані результати свідчать про позитивну динаміку збільшення витрат на проведення капітального і поточних ремонтів будинків у місті Харкові, що дало змогу поліпшити стан житлового фонду ЖБК, ЖК, ОСББ. Так, загальна сума витрат у 2017 році збільшилась до 19 448,8 тис. грн., що на 16 486,2 тис. грн. (або у 6,5 разів) більше, ніж у 2013 році. Проте для вітчизняної практики утримання та експлуатації житлового фонду проблемами є недофінансування та аварійні ремонти. Варто зазначити, що станом на 1 січня 2014 року у місті Харкові обслуговуються 330 будинків ОСББ загальною площею 1 496 тис. кв. м і 503 будинки ЖБК та ЖК загальною площею 2 900 тис. кв. м, в яких мешкають понад 170 тис. осіб, що провадять самостійну господарсько-фінансову діяльність [16].

Тоді як Закон України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» у ст. 7 прямо і недвозначно покладає на співвласників обов'язки з поточного огляду та періодичного обстеження прийнятого в експлуатацію в установленому законодавством порядку багатоквартирного будинку протягом усього життєвого циклу будинку, а також понесення відповідальності за неналежну експлуатацію згідно з законом, Програми підтримки житлово-будівельних кооперативів, житлових кооперативів та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків на засадах партнерства спрямовані на сприяння демонополізації житлово-комунального господарства, створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг шляхом створення ОСББ.





**Рис. 1. Динаміка витрат на капітальний і поточний ремонт багатоквартирних житлових будинків та поточний ремонт внутрішньоквартальних доріг та тротуарів ЖБК, ЖК та ОСББ за 2013–2017 роки у місті Харків, тис. грн.**



**Рис. 2. Динаміка витрат на послуги з благоустрою, технічне обслуговування ліфтового господарства, систем диспетчеризації, операторного обслуговування та інших напрямів витрат ЖБК, ЖК та ОСББ за 2013–2017 роки у місті Харкові, тис. грн.**

**Висновки з цього дослідження.** Підсумовуючи, зазначимо, що людина, яка прийняла рішення про приватизацію або придбала

квартиру, сама бере відповідальність на себе не тільки за квартиру як частину будинку, але й за весь будівельний конструктив. При цьому

в умовах об'єктивного старіння будівлі власник несе відповідальність за забезпечення безпечних умов експлуатації будівлі.

Варто зазначити, що для здійснення оцінювання технічного стану житлового будинку замовник будівництва чи попередній власник будинку зобов'язаний передати примірник технічної документації на будинок ОСББ або уповноваженій співвласниками особі. Якщо ОСББ не створено, а вповноважена особа не обрана, примірник технічної документації на будинок передається управителю, якщо його обрано відповідно до закону.

Загалом доступ до житла можливий тільки за згодою власників. Отже, формування свідомого власника житла, який за власною ініціативою буде вчасно реагувати на необхідність забезпечення безпеки експлуатації житла, є нагальною вимогою сучасного процесу реформування у сфері житлового господарства.

Таким чином, сучасні реалії у сфері реформування житлово-комунального господарства переконливо свідчать про те, що перспективи забезпечення безпеки власників житлової нерухомості значною мірою залежать від їх власної ініціативи щодо забезпечення управління житловим фондом шляхом створення житлово-будівельних кооперативів, житлових кооперативів та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків.

З урахуванням специфіки дослідження та висновків дослідників економічну безпеку (спів)власників житлової нерухомості доцільно розглядати як стан захищеності інтересів (спів)власника у процесі утримання спільного майна багатоквартирного будинку шляхом залучення управителів багатоквартирних будинків, господарська діяльність яких спрямована на забезпечення належного утримання та ремонт спільного майна багатоквартирного будинку та прибудинкової території, а також належних умов проживання і задоволення господарсько-побутових потреб на засадах публічно-приватного партнерства. Управитель зазвичай виконує весь комплекс робіт, необхідних для підтримання будинку в належному технічному та санітарному стані. Від якості роботи управителя залежить не тільки зовнішній вигляд будинку та комфорт його мешканців, але й економічна безпека співвласників багатоквартирних будинків.

Для будинків, співвласники якого не прийняли рішення про форму управління багатоквартирним будинком, передбачено порядок проведення конкурсу з призначення управителя багатоквартирного будинку, за яким встановлено критерії оцінки конкурсних пропозицій:

- ціна послуги, що включає, відповідно до ст. 12 Закону України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку», витрати на утримання і проведення ремонту спільного майна у багатоквартирному будинку та його прибудинкової території, винагороду управителю з розрахунку на 1 кв. м. загальної площі об'єкта конкурсу тощо;

- рівень забезпеченості учасника конкурсу матеріально-технічною базою;

- наявність персоналу, що відповідає кваліфікаційним вимогам до професій працівників та має необхідні знання і досвід (з урахуванням договорів щодо залучення співвиконавців);

- фінансова спроможність учасника конкурсу;

- наявність досвіду роботи з надання послуг у сфері житлово-комунального господарства.

Таким чином, ефективність запобігання очевидним і потенційно можливим загрозам (втратам) економічній безпеці (спів)власників житлової нерухомості визначає дієвість діяльності відповідних управителів.

При цьому перш за все важливою є оцінка загроз економічній безпеці (спів)власників житлової нерухомості фінансового характеру, що включають:

- внутрішні негативні дії (неефективне фінансове планування та управління нерухомістю; низька фінансова спроможність управителя багатоквартирного будинку; низька забезпеченість управителя матеріально-технічною базою; нераціональна цінова та кадрова політика);

- зовнішні негативні дії (недостатній рівень бюджетного фінансування; неотримання співфінансування з міського бюджету; цінова та інші форми конкуренції; лобювання конкурентами недостатньо продуманих рішень органів влади);

- форс-мажорні обставини (стихийне лихо, страйки, військові конфлікти) та обставини, наближені до форс-мажорних (законодавчі акти, блокада, зміна курсу валют тощо).

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Удосконалення системи управління в житловому господарстві. URL: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/zhitlova-politika/diyalnist-osbb/udoskonalennya-sistemi-upravlinnya-v-zhitlovomu-gospodarstvi>.
2. Бабаєв В.М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти: монографія. Харків: вид-во ХРІДУ НАДУ «Магістр», 2004. 204 с.
3. Гура Н.О. Облік у житлово-комунальному господарстві: теорія і практика. Київ: Знання, 2006. 351 с.
4. Николаев В.П. Информационное и нормативно-методическое обеспечение анализа жизненного цикла капитальных инвестиций. Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць / наук. ред. І.Г. Манцуров. 2011. № 9 (124). С. 88–93.
5. Полуянов В.П. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2004. 220 с.
6. Gautam K.P. The life cycle cost analysis of home-ownership / Doctoral Thesis Ph.D / Dissertation Civil Engineering. Honolulu: University of Hawaii, ProQuest I.I.C., 2009. 411 p.
7. Halket J. Home ownership, savings and mobility over the life cycle / Doctoral Thesis Ph.D / Dissertation Economy and Industry. University College London/ – ProQuest, UMI Dissertation Publishing. 2011. 106 p.
8. Good practice in housing management: a review of the literature / S. Scott (ed.). Edinburgh: The Scottish Executive General Research Unit, 2001. 257 p.
9. Maintaining owner occupied homes: helping those on low incomes / P. O'Brian (Project Manager). Manchester: ECOTEC Research and Consulting Ltd., 2006. 76 p.
10. Capeau B., Decoster A., Fermeulen F. Homeownership and the life cycle: an ordered logit approach. Center for economic studies. University of Leuven. 2003. 14 p.
11. Mongey S. Housing over the lifecycle: a quantitative study of homeownership in Australia. University of Melbourne, 2010. 34 p.
12. Ковальов Д.В., Сухорукова Т.О. Економічна безпека підприємства. Економіка України. 2005. № 10. С. 48–56.
13. Кім Ю.Г. Управління системою фінансової безпеки підприємства: дис. ... канд. наук: спец. 21.04.02. 2009. URL: <http://www.disslib.org/upravlinnja-sistemoju-finansovoyi-bezpeky-pidpryyemstva.html>.
14. Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / за ред. Т.Г. Васильціва. Львів: Арал, 2012. 386 с.
15. Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б. та ін. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посіб. для студ. ВНЗ. Київ: Правова єдність, 2009. 544 с.
16. Про затвердження Програми підтримки житлово-будівельних кооперативів, житлових кооперативів та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в місті Харкові на 2015–2019 роки. URL: <http://kharkiv.rocks/reestr/631712>.

## REFERENCES:

1. Udoskonalennia systemy upravlinnia v zhytlovomu hospodarstvi [Improvement of the housing sector management system]. (electronic resource). Available at: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/zhitlova-politika/diyalnist-osbb/udoskonalennya-sistemi-upravlinnya-v-zhitlovomu-gospodarstvi>.
2. Babaiev V.M. (2004) Upravlinnia miskym hospodarstvom: teoretychni ta prykladni aspekty [Urban management: theoretical and applied aspects]. Kharkiv: KhRIDU NADU "Mahistr" (in Ukrainian).
3. Hura N.O. (2006) Oblik u zhytlovo-komunalnomu hospodarstvi: teoriia i praktyka [Accounting in the housing and utilities sector: theory and practice]. Kyiv: Znannia (in Ukrainian).
4. Nykolaev V.P. (2011) Informatsionnoe i normativno-metodicheskoe obespechenie analiza zhiznennogo tsikla kapital'nykh investitsiy [Information and normative and methodological support for analysis of the capital investments life cycle]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, no. 9, pp. 88–93.
5. Poluianov V.P. (2004) Organizatsionno-ekonomicheskyy mekhanizm effektivnogo funktsionirovaniya predpriyatiy zhilishchno-kommunal'nogo khozyaystva [Organizational-economic mechanism of effective functioning of enterprises of housing and communal services]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy (in Russian).
6. Gautam K.P. (2009) The life cycle cost analysis of home-ownership (PhD Thesis), Honolulu: University of Hawaii, ProQuest I.I.C.
7. Halket J. (2011) Home ownership, savings and mobility over the life cycle (PhD Thesis), London: University College London, ProQuest, UMI Dissertation Publishing.

8. Scott S. (ed.) (2001) Good practice in housing management: a review of the literature. Edingburgh: The Scottish Executive General Research Unit.
9. O'Brian P. (2006) Maintaining owner occupied homes: helping those on low incomes. Manchester: ECOTEC Research and Consulting Ltd.
10. Capeau B., Decoster A., Fermeulen F. (2003) Homeownership and the life cycle: an ordered logit approach. Leuven: Center for economic studies, University of Leuven.
11. Mongey S. (2010) Housing over the lifecycle: a quantitative study of homeownership in Australia / Melbourne: University of Melbourne.
12. Kovalov D.V., Sukhorukova T.O. (2005) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva [Economic security of the enterprise]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10, pp. 48–56.
13. Kim Yu. H. (2009) Upravlinnia systemoiu finansovoi bezpeky pidpriemstva [Management of the enterprise financial security system] (PhD Thesis), Kyiv: Universytet ekonomiky ta prava "KROK".
14. Vasylytsiv T.G., Voloshin V.I., Boykevych A.R., Karkavchuk V.V. (2012) Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrayiny: strategiya ta mekhanizmy zabezpechennia [Financial and economic security of enterprises in Ukraine: strategy and mechanisms to ensure], Lviv: Aral (in Ukrainian).
15. Ortynskyi V.L., Kernytskyi I.S., Zhyvko Z.B. (2009) Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, orhanizatsiy ta ustanov: navchalnyi posibnyk [Economic security of enterprises, organizations and institutions: a manual], Kyiv: Pravova yednist (in Ukrainian).
16. Pro zatverdzhennia Prohramy pidtrymky zhytlovo-budivelnykh kooperatyviv, zhytlovykh kooperatyviv ta obiednan spivvlasnykiv bahatokvartyrnykh budynkiv v misti Kharkovi na 2015–2019 rr. [On approval of the Support Program for housing construction cooperatives, housing cooperatives and associations of co-owners of multi-apartment buildings in the city of Kharkiv for 2015–2019]. (electronic resource). Available at: <http://kharkiv.rocks/reestr/631712>.

УДК 330.101

## Тіньова економіка як загроза економічній безпеці України

**Момот Т.В.**

доктор економічних наук, професор  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О.М. Бекетова

**Ващенко О.М.**

кандидат економічних наук, доцент  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О.М. Бекетова

**Тесленко Р.Ю.**

аспірант  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О.М. Бекетова

Стаття присвячена питанням впливу тіньової економіки на економічну безпеку держави. Наведено причини та наслідки тіньової економічної діяльності в Україні. Проаналізовано динаміку тінізації економіки держави з використанням основних методів її розрахунку. Досліджено взаємозв'язок показників тіньової економіки та економічної безпеки держави. Розглянуто питання легалізації тіньової економічної діяльності в Україні.

**Ключові слова:** тіньова економіка, економічна безпека держави, загрози економічній безпеці держави, легалізація тіньової економіки, амністія тіньових капіталів.

Момот Т.В., Ващенко А.Н., Тесленко Р.Ю. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена вопросам влияния теневой экономики на экономическую безопасность государства. Приведены причины и последствия теневой экономической деятельности в Украине. Проанализирована динамика тенизации экономики государства с использованием основных методов ее расчета. Исследована взаимосвязь показателей теневой экономики и экономической безопасности государства. Рассмотрен вопрос легализации теневой экономической деятельности в Украине.

**Ключевые слова:** теневая экономика, экономическая безопасность государства, угрозы экономической безопасности государства, легализация теневой экономики, амнистия теневых капиталов.

Momot T.V., Vashchenko O.M., Teslenko R.Yu. THE SHADOW ECONOMY AS A THREAT TO THE ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The article is devoted to the issues of the shadow economy influence on the state economic security. The causes and consequences of shadow economic activity in Ukraine are given. The dynamics of the state economy shadowing using the basic methods of its calculation is analyzed. The relationship between indicators of the shadow economy and state economic security is investigated. The issue of shadow economy legalization in Ukraine is considered.

**Keywords:** shadow economy, state economic security, threats to the state economic security, shadow economy legalization, shadow capitals amnesty.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Тіньовий сектор економіки України набув поширення за підтримки корумпованих владних структур, результати незаконної діяльності яких стали причиною таких економічних злочинів, як, зокрема, незаконне використання бюджетних коштів, зокрема заробітної плати і пенсій; вивезення матеріальних цінностей за кордон; легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом; незаконна приватизація державного, комунального майна; афери з цінними паперами та

валютними коштовностями. Особиста зацікавленість чиновників обумовлює підписання нормативних актів неефективного характеру, збиткових для суспільства, але вигідних для окремих приватних осіб, що приносять їм надприбутки. Останні використовуються для нової спіралі підкупу державних службовців, працівників правоохоронних органів. Все це разом збільшує рівень тінізації економіки, створює від'ємний соціально-економічний ефект, гальмує науково-технічний прогрес країни, погіршує стан економічної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність питань тінізації економічної діяльності зумовила значну зацікавленість у дослідженнях таких вітчизняних науковців, як, зокрема, В. Базилевич, І. Мазур [1], В. Бородюк [2], З. Варналій [3], О. Власюк [4], Т. Тищук, Ю. Харазішвілі, О. Іванов, Я. Жаліло [5], А. Базиліук, С. Коваленко [6], Т. Ковальчук [7], В. Мунтіян [8].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження причин та наслідків тіньової економіки в Україні, проведення аналізу динаміки рівня тінізації економіки та її впливу на економічну безпеку держави, визначення шляхів легалізації тіньової економічної діяльності в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поширення тіньової економіки, макроекономічна розбалансованість і обмеженість ресурсів визнані Всесвітнім економічним форумом основними глобальними ризиками майбутнього десятиріччя [9]. Згідно з його оцінками обсяги нелегальної торгівлі у 2016 р. становили близько 2,0 трлн дол. США, що складає приблизно 10% світових торговельних потоків [10]. Згідно з оцінками Організації економічного співробітництва та розвитку за наявності у світовій економіці близько 1,2 млрд. офіційних робочих місць понад 1,8 млрд. працюючих зайняті в нелегальному секторі [11], що, відповідно, позбавляє їх соціальних гарантій.

Виходячи з узагальнення теоретичних підходів, тіньову економіку можемо визначити як економічну діяльність, що здійснюється

суб'єктом господарювання на власний ризик з метою отримання прибутку незаконним шляхом з порушенням встановлених законодавством норм (податкових, трудових, адміністративних, санітарних, моральних тощо), що завдає шкоди державі та суспільству в будь-якій формі.

Як і будь-яка економічна діяльність, тіньова економіка функціонує циклічно від процесу генерування тіньового доходу, одержаного в результаті нелегальної економічної діяльності, до легалізації коштів, тобто здійснення фінансових операцій, спрямованих на набуття злочинно отриманими коштами вигляду легальних активів з метою мінімізації ризику виявлення цих капіталів правоохоронними та іншими контролюючими органами (рис. 1).

Серед найсуттєвіших факторів тіньової економічної діяльності в Україні слід виділити [3; 12]:

- неповноцінність функціонування ринкового середовища та монопольну позицію окремо визначених компаній разом з мережею афілійованих з ними приватних фірм, монопольний доступ до державних ресурсів та до державного замовлення, зрощення бізнесу та влади, що уповільнює інституціональні, структурні й економічні перетворення, породжує зловживання, неузгодженість державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання;

- неефективне податкове адміністрування, якому сприяють несправедливе податкове навантаження, велика частка збиткових підприємств, нестабільність та недоскона-

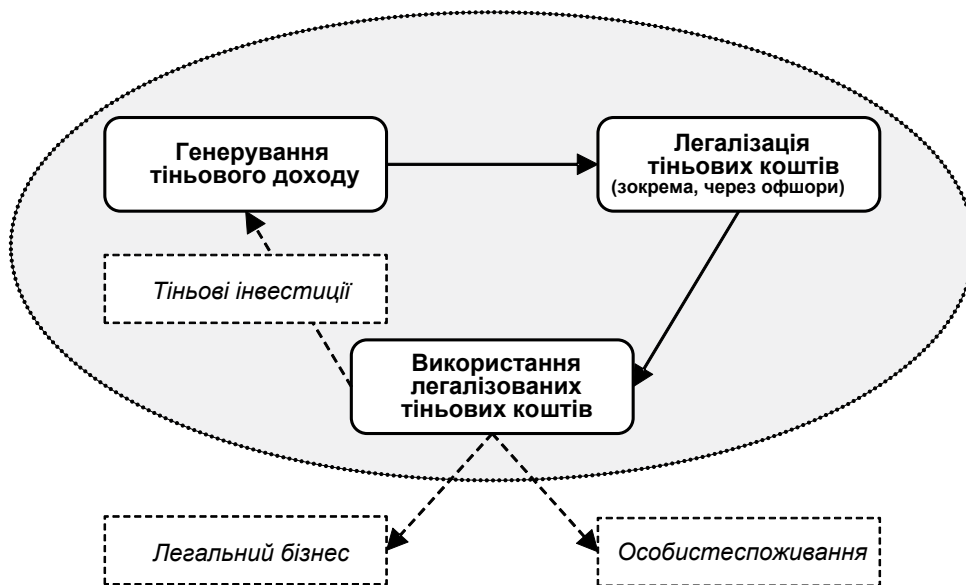


Рис. 1. Цикл тіньової економіки

лість податкового законодавства, що недостатньо заохочує суб'єктів господарювання до легалізації тіншових коштів для їх приєднання до офіційної економіки;

– незбалансовану державну регуляторну політику, часту зміну законодавчого забезпечення підприємницької діяльності, що разом з відсутністю чіткого плану розвитку економіки країни загалом та синхронізації з програмами розвитку галузей економіки зокрема є підґрунтям схем ухилення від оподаткування та виведення капіталів за кордон;

– недосконалість бюджетної політики, низький контроль за використанням бюджетних коштів, зокрема у сфері державних закупівель, недостатню прозорість і завищення їх вартості, нецільове використання державних коштів та інші зловживання, що формують тіншовий потік грошових коштів;

– структурні деформації на ринку зайнятості, які пов'язані з низькими економічними стимулами до офіційного працевлаштування працівників, збільшенням рівня безробіття, а також відсутністю дієвої системи контролю за неофіційним працевлаштуванням та ухиленням від оподаткування заробітної плати;

– недоліки в діяльності судів та правоохоронної системи, пов'язані з неправомірністю судових рішень, відсутність адекватної відповідальності перед державою та суспільством, що є причинами злочинів, зокрема злочинів в економічній сфері (рейдерство), та низького рівня довіри громадян до судових та правоохоронних органів;

– високий рівень корупції, що водночас є причиною, наслідком та супроводжуваним фактором непрозорої системи взаємовідносин у суспільстві.

Таким чином, наведені вище причини існування та розвитку тінізації економіки мають такі основні негативні наслідки:

– зменшення обсягів надходжень податків до бюджету;

– складність управління економікою країни через відсутність коректних статистичних даних про економічні процеси;

– зниження рівня інвестиційної активності всередині держави та зменшення інтересу зовнішніх потенційних інвесторів через недостатню прозорість та відкритість функціонування економічної системи;

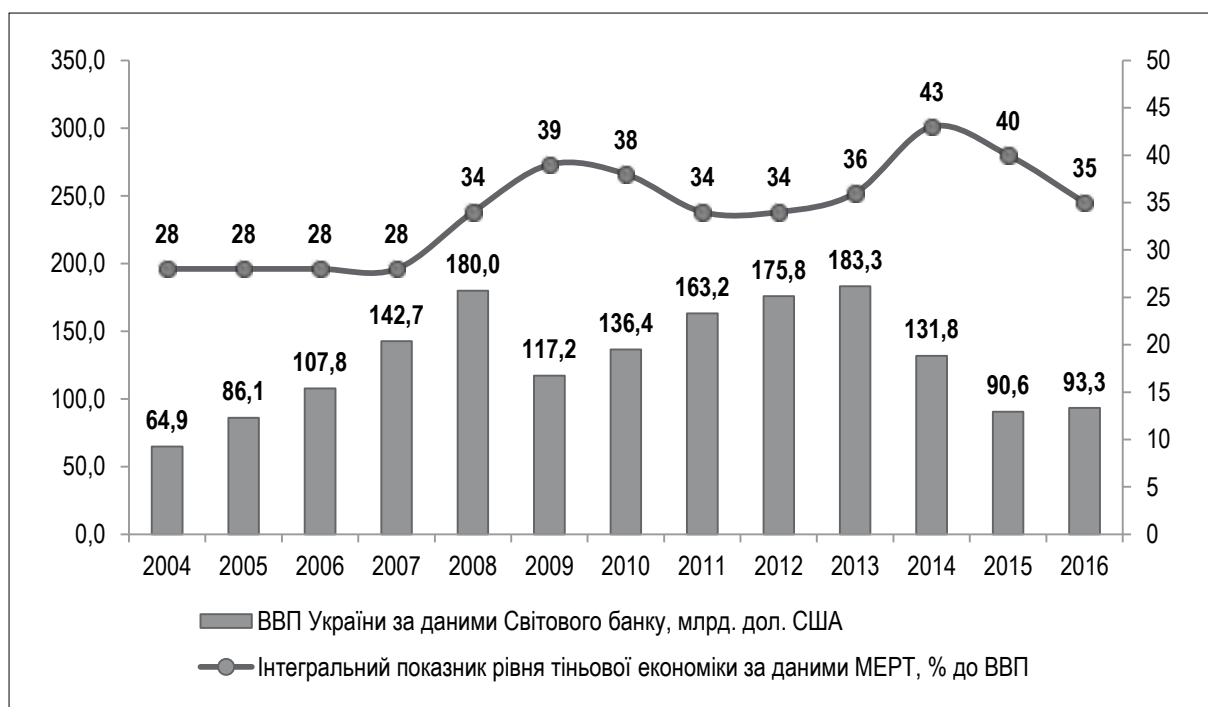
– підвищення рівня корумпованості суспільства через зрощування державного апарата з підприємницькими структурами, а також формування їхніх ділових відносин поза межами правового поля.

Аналіз теоретичних положень формування та поширення тіншової економічної діяльності дає змогу зробити висновок про те, що тіншова економіка є загрозою економічній безпеці держави, лежить в основі інших макроекономічних загроз, а отже, впливає на всі сфери економічної діяльності. Отже, для оцінювання впливу тіншової економіки на економічну безпеку держави доцільно розглянути розрахунки обсягу тінізації щодо офіційного ВВП.

Спецдепартамент Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ) регулярно проводить оцінювання рівня тіншової економіки шляхом розрахунку інтегрального показника, що здійснюється зведенням оцінок за методами «витрати населення – роздрібний товарооборот», фінансовим, монетарним та електричним в узагальнений показник з використанням коефіцієнтів, що застосовуються для оцінювання рівня тіншової економіки за кожним методом у періоді, що аналізується, з урахуванням стабільності оцінок за відповідним методом за попередні роки. На рис. 2 наведено комплексні дані оцінювання обсягів та динаміки тіншової економіки України за період 2010–2016 рр. [13], де інтегральне значення показника рівня тінізації економіки від обсягу офіційного ВВП за останні роки зменшилось із 43% у 2014 р. до 35% у 2016 р. Причому у 2016 р. разом зі зменшенням рівня тіншової економіки вперше зафіксовано невеликий ріст обсягу ВВП після його значного падіння у 2014–2015 рр.

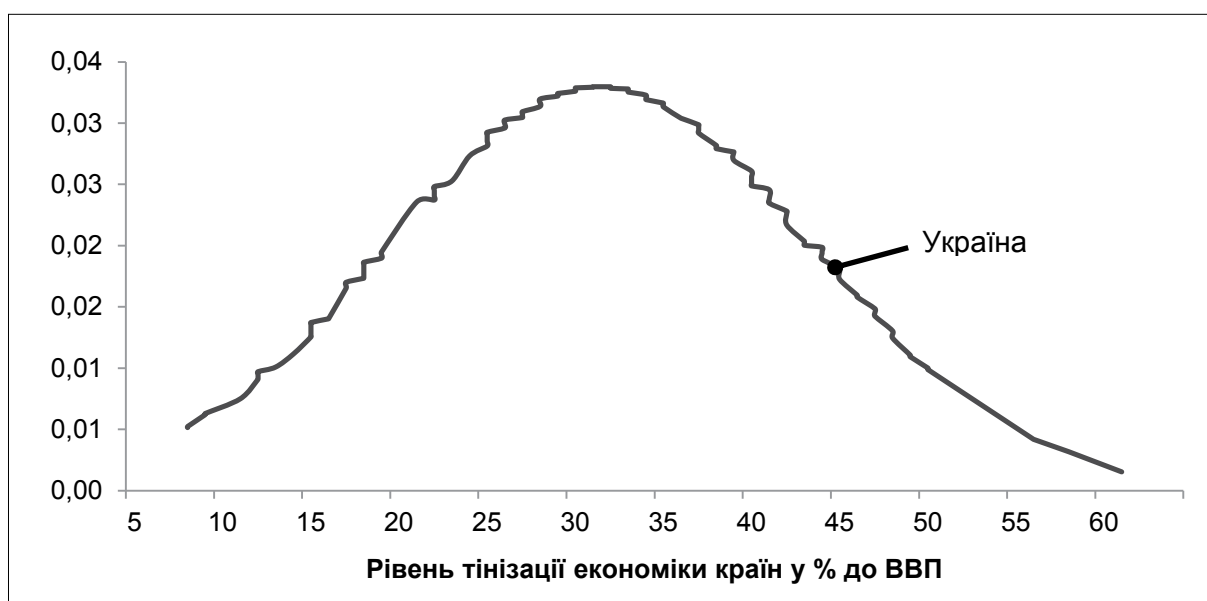
Проте найбільш коректним способом оцінки масштабів тіншової економіки можна вважати методу Ф. Шнайдера MIMIC [15; 16], яка є загальноновизнаною та найчастіше використовується на міжнародному рівні, зокрема на замовлення Світового банку. Модель MIMIC для перехідних країн, до яких відноситься і Україна, враховує такі екзогенні фактори, як розмір державного сектору, фіскальна свобода, економічна свобода, рівень безробіття, відкритість економіки, темп інфляції. Модель також включає перелік індикаторів тіншової діяльності, таких як темп росту ВВП на душу населення, збільшення якого означає скорочення обсягів тінізації, та темп росту робочої сили, де зростання свідчить про детінізацію ринку праці.

Згідно з останнім масштабним дослідженням Ф. Шнайдера [17] середній розмір тіншової економіки 158 країн за період 1991–2015 рр. становить 31,9% від ВВП. Найбільші значення тінізації отримані в Зімбабве (60,6%)



**Рис. 2. Інтегральний показник рівня тіньової економіки та обсяг ВВП України у 2004–2016 рр.**

*Джерело: побудовано авторами за джерелами [13; 14]*



**Рис. 3. Густота розподілу економік світу за рівнем тінізації**

*Джерело: побудовано авторами за джерелом [17]*

та Болівії (62,3%), найнижчі – в Австрії (8,9%) та Швейцарії (7,2%). Згідно з цими розрахунками Україна отримала високий рівень тіньової економіки (44,8%), що перевищує середнє світове значення, помітно віддаляє її від розвинених країн Європи та виділяє на глобаль-

ному рівні. На рис. 3 показано, що Україна не увійшла до числа більшості країн із середнім рівнем тіньової економіки та характеризується високим рівнем тінізації.

Проаналізувавши динаміку тінізації економіки України за методом Ф. Шнайдера та



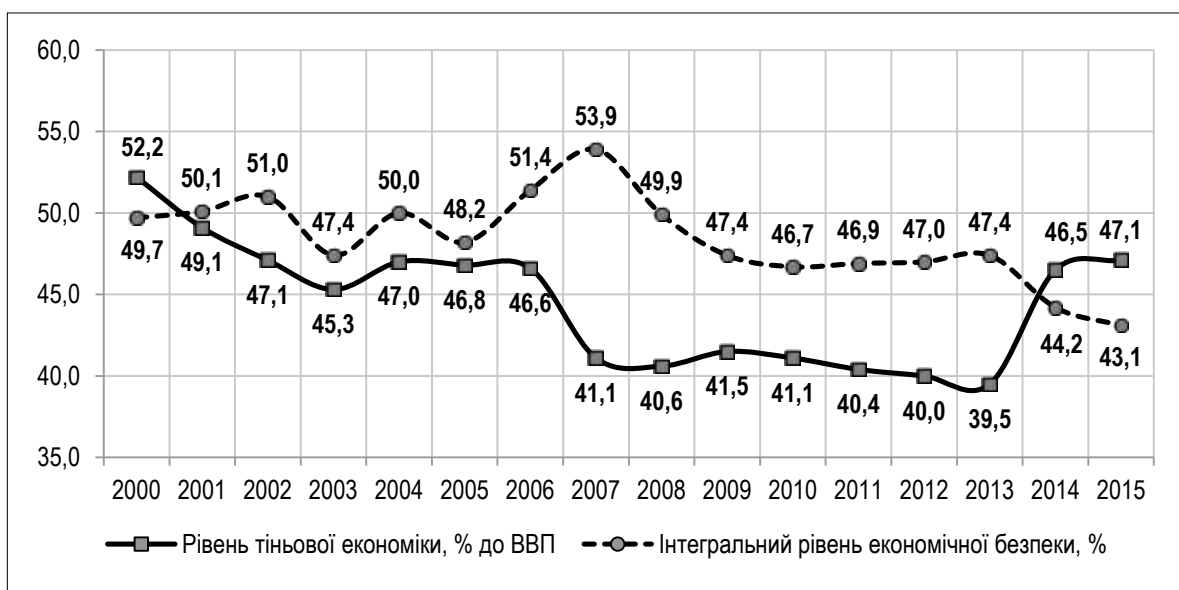
динаміку рівня економічної безпеки України за 2000–2015 рр. (рис. 4), можемо зробити висновок про обернену залежність між цими показниками, адже зі збільшенням рівня тіньової економіки зменшується значення економічної безпеки, і навпаки. Отже, тіннізація господарської діяльності є реальною загрозою економічній безпеці України та негативно позначається на всіх сферах суспільного життя, істотно впливає на обсяги та структуру ВВП, спотворює офіційні дані про реальний стан економіки, спричиняє втрату податкових надходжень, провокує несправедливий та непрозорий розподіл національного доходу в суспільстві.

Детінізація економіки базується на дослідженні структурних елементів тіньової економіки, до яких вважаємо доцільним віднести неформальну, приховану та підпільну (кримінальну).

Неформальна економіка – це сегмент тіньової економіки, що виявляється в дозволеній, але формально не зареєстрованій, а отже, не включеній до статистичної звітності економічній діяльності. Ця частина тіньової економіки в Україні виконує «амортизуючу» роль, оскільки створює робочі місця та стимулює виробництво, результати якого доступні до споживання найбільш вразливим верствам населення, що є позитивним явищем в умовах нестабільного політичного, економічного та соціального середовища. Прихована економіка – це легальна економічна діяльність, яка

частково фіксується у статистичній звітності або зовсім не фіксується, а отже, з причини приховування доходів ухиляється від сплати податків. Ця частина тіньової економіки суттєвої загрози не має, оскільки має вимушений характер, пов'язаний з виживанням та розвитком власного бізнесу. Підпільна (кримінальна) економіка – це частина тіньової економіки, яка здійснюється навмисно, спрямована на збагачення, має антисоціальний характер і переважно є предметом дослідження правознавців.

На нашу думку, подолання та викорінення підлягає лише підпільна (кримінальна) складова. Це може відбутися за рахунок адміністративно-каральних методів з метою оздоровлення української економіки. Неформальну та приховану частини тіньової економіки, які не мають кримінального джерела походження, можна легалізувати безкарно, виводячи доходи в легальну економіку з метою її зростання. На нашу думку, детінізації стосується лише неформальна та прихована частини тіньової економіки, оскільки детінізація економіки – це створення такого інституційного середовища, де були б гарантовані права та визначеність прав власності, де тіньова економіка була б неефективною. Тому для цього потрібно застосовувати методи стимулюючого характеру, а не репресивного. Причому слід зауважити, що викликом економіці України є не значні обсяги її тіньової складової, а те, що тіньова економіка



**Рис. 4. Динаміка рівня тіньової економіки та рівня економічної безпеки України у 2000–2015 рр.**

*Джерело: побудовано авторами за джерелами [18; 19]*

в Україні переважно має економічні джерела походження, а не кримінальні.

Як доводить світова практика, одним з дієвих механізмів детінізації економіки є амністія тінювих капіталів у легальну економіку країни. Згідно з даними фахівців в умовах кризи все більша кількість країн, зокрема вихідців з пострадянського простору, намагається залучити в економіку раніше втрачені активи шляхом здійснення амністії капіталів [20].

Здійснюючи амністію тінювих капіталів, держава надає право легалізувати свої тінюві капітали одноразово та за певний проміжок часу, а також вживає заходів створення умов для відвертання подальшого відтоку капіталів за кордон і для повернення грошей, уже переведених в іноземні банки. Причому одночасно доцільно проводити податкову амністію, а саме вживати низку заходів з надання платникам податків права сплатити суми податків, по яких минули встановлені податковим законодавством терміни платежів. Аналітики рекомендують встановити плату за легалізацію у вигляді відсотка від суми не більше 8%, а найкраще запровадити максимально стимулюючий рівень у 4–5%.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, економіка України характеризується наявністю досить значного за обсягом тінювого сектору, який «підриває» ефективність державних механізмів стимулювання економіки, спотворюючи умови ведення госпо-

дарської діяльності. Неповноцінне функціонування ринкових механізмів, неефективне податкове адміністрування, незбалансована державна регуляторна та бюджетна політика, проблеми на ринку зайнятості, недоліки в діяльності судів та правоохоронних органів, всеохоплююча корупція є головними чинниками тінізації економіки в Україні. Тінюва економіка є причиною поглиблення наявних в економіці дисбалансів, залишаючись одним з найбільших викликів економічній безпеці держави, тенденції зміни яких сьогодні та в подальшому визначатимуть сценарії розвитку економіки країни. Багатоаспектність і розгалуженість проявів тінізації свідчать про неефективність репресивних методів протидії у вигляді контрольо-каральних функцій держави. Мінімізація обсягів тінювої економічної діяльності ускладнюється ще й тим, що вони мають переважно економічні джерела походження та потребують формування мотиваційного нормативно-правового середовища, яке забезпечує високоефективну та прибуткову роботу легальної економіки. При цьому одним із державних інструментів розв'язання загальної комплексної проблеми з детінізації вітчизняної економіки є амністія тінювих капіталів, які потенційно здатні збільшити обсяг легальних інвестицій, стати фінансовим забезпеченням подальших якісних змін в економічній структурі суспільства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В., Мазур І. Методичні аспекти оцінки масштабів тінювої економіки. Економіка України. 2004. № 8. С. 36–44.
2. Бородюк В. Оценка масштабов теневой экономики и ее влияние на динамику макроэкономических показателей. Економіка України. 1996. № 11. С. 4–16.
3. Тінюва економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / ред. З. Варналія. Київ: НІСД, 2006. 576 с.
4. Власюк О. Система економічної безпеки держави / ред. А. Сухоруков. Київ: видавничий дім «Стилос», 2010. 684 с.
5. Тищук Т., Харазішвілі Ю., Іванов О. Тінюва економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / за заг. ред. Я. Жаліла. Київ: НІСД, 2011. 96 с.
6. Базиліук А., Коваленко С. Тінюва економіка в Україні: монографія. Київ: НДЕІ, Мінекономіки України, 1998. 206 с.
7. Ковальчук Т. Детінізація економіки – фактор фінансової безпеки України. Банківська справа. 2001. № 2. С. 3–11.
8. Мунтіян В. Економічна безпека України. Київ: КВІЦ, 1999. 462 с.
9. Global Risks Report 2011: An initiative of the Risk Response Network. January 2011. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2011>.
10. Deep-Dives into Five Global Risks. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-risks-2016/deep-dives-into-five-global-risks-1>.
11. Jütting J., Perlevliet J., Xenogianni T. Informal Employment Re-loaded. OECD Development Centre Working Papers. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/18151949>.

12. Бочі А., Поворозник В. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання. Міжнародний центр перспективних досліджень. URL: [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf).
13. Тенденції тіньової економіки. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
14. Ukraine Data. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/country/ukraine>.
15. Глущенко С. Тінізація української економіки: сучасні оцінки. Стратегії розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 17 жовтня 2016 р.). Київ: Інформ.-аналіт. агентство, 2016. С. 38–42.
16. Подмазко О. Тіньова економіка: аналіз основних теоретико-методичних підходів до її вимірювання. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 1. С. 244–250.
17. Schneider F., Medina L. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583>.
18. Schneider F. Shadow Economies around the World: New Results for 158 Countries over 1991–2015. URL: <http://www.econ.jku.at/papers/2017/wp1710.pdf>.
19. Тимошенко О. Економічна безпека національної економіки в умовах глобалізації: монографія. Київ: ТОВ «Наш формат», 2016. 384 с.
20. Амністія капіталу: світовий досвід та уроки для країн СНД. URL: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1572789-amnistiya-kapitalu-svitoviy-dosvid-ta-uroki-dlya-krayin-snd>.

## REFERENCES:

1. Bazylevych V., Mazur I. (2014) Metodichni aspekty otsinky masshtabiv tinovoi ekonomiky [Methodological aspects of estimating the scale of the shadow economy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8, pp. 36–44.
2. Borodyuk V. (1996) Otsenka masshtabov tenevoy ekonomiki i ee vliyanie na dinamiku makroekonomicheskikh pokazateley [Assessment of the scale of the shadow economy scale assessment and its impact on the dynamics of macroeconomic indicators]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11, pp. 4–16.
3. Varnalii Z. (ed.) (2006) Tinova ekonomika: sutnist, osoblyvosti ta shliakhy lehalizatsii [Shadow economy: the essence, features and ways of legalization]. Kyiv: NISD (in Ukrainian).
4. Vlasiuk O. (2010) Systema ekonomichnoi bezpeky derzhavy [State economic security system]. Kyiv: Stylos (in Ukrainian).
5. Tyshchuk T., Kharazishvili Yu., Ivanov O., Zhalilo Ya. (ed.) (2011) Tinova ekonomika v Ukraini: masshtaby ta napriamy podolannia: analitychna dopovid [The shadow economy in Ukraine: the scale and directions of overcoming: an analytical report]. Kyiv: NISD (in Ukrainian).
6. Bazyliuk A., Kovalenko S. (1998) Tinova ekonomika v Ukraini [Shadow economy in Ukraine]. Kyiv: NDEI, Minekonomiky Ukrainy (in Ukrainian).
7. Kovalchuk T. (2001) Detinizatsiia ekonomiky – faktor finansovoi bezpeky Ukrainy [Shadow economy legalization is a factor of Ukraine's financial security]. *Bankivska sprava*, no. 2, pp. 3–11.
8. Muntian V. (1999) Ekonomichna bezpeka Ukrainy [Economic security of Ukraine]. Kyiv: KVITs (in Ukrainian).
9. Global Risks Report 2011: An initiative of the Risk Response Network. January 2011 (electronic resource). Available at: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2011>.
10. Deep-Dives into Five Global Risks – World Economic Forum (electronic resource). Available at: <http://reports.weforum.org/global-risks-2016/deep-dives-into-five-global-risks-1>.
11. Jütting, J., Parlevliet, J., Xenogiani, T. (2009) Informal Employment Re-loaded. OECD Development Centre Working Papers (electronic resource). Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/18151949>.
12. Bochi A. Povoroznyk V. (2014) Tinova ekonomika v Ukraini: prychny ta shliakhy podolannia [Shadow economy in Ukraine: causes and ways to overcome]. *Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzhen* (electronic resource). Available at: [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf) 18151949.
13. Tendentsii tinovoi ekonomiky – Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Trends in the shadow economy – Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine] (electronic resource). – Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
14. Ukraine Data – The World Bank (electronic resource). – Available at: <https://data.worldbank.org/country/ukraine>.

15. Hlushchenko S. (2016) Tinizatsiia ukrainskoi ekonomiky: suchasni otsinky [Shadowing of the Ukrainian economy: current estimates]. Proceedings of the Stratehii rozvytku Ukrainy: ekonomichni ta humanitarni vymiry (Ukraine, Kyiv, October 17, 2016), Kyiv: Inform.-analit. ahentstvo, pp. 38–42.

16. Podmazko O. (2013) Tinova ekonomika: analiz osnovnykh teoretyko-metodychnykh pidkhodiv do yii vymiriuvannia [Shadow economy: an analysis of the main theoretical and methodological approaches to its measurement]. Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy, no. 1, pp. 244–250.

17. Schneider F. (2018) Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? (electronic resource). – Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583>.

18. Schneider F. (2017) Shadow Economies around the World: New Results for 158 Countries over 1991–2015 (electronic resource). – Available at: <http://www.econ.jku.at/papers/2017/wp1710.pdf>.

19. Tymoshenko O. (2016) Ekonomichna bezpeka natsionalnoi ekonomiky v umovakh hlobalizatsii [Economic security of the national economy in the globalization conditions]. Kyiv: TOV "Nash format" (in Ukrainian).

20. Amnistiia kapitalu: svitovyi dosvid ta uroky dlia krain SND [Capital amnesty: world experience and lessons for CIS countries] (electronic resource). – Available at: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1572789-amnistiya-kapitalu-svitoviy-dosvid-ta-uroki-dlya-krayin-snd>.

УДК 338.47

## Транспортна система України як елемент глобальної транспортної системи

**Остапенко Т.Г.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний авіаційний університет

**Гращенко І.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний авіаційний університет

**Прищепя Н.П.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний авіаційний університет

Статтю присвячено формуванню та забезпеченню національної транспортної системи в межах глобальної транспортної системи. Визначено, що основними компонентами транспортної системи є процес, елементи, суб'єкти, рівні, механізм регулювання та управління, а також напрями вдосконалення цілісної національної транспортної системи. Необхідність визначення підходів до тлумачення складових національної транспортної системи викликана можливістю інтеграції економіки України до європейського та міжнародного економічного простору.

**Ключові слова:** транспортна система України, глобальна транспортна система, елементи, суб'єкти та рівні національної транспортної системи.

Остапенко Т.Г., Гращенко І.С., Прищепя Н.П. ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ГЛОБАЛЬНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена формированию и обеспечению национальной транспортной системы в рамках глобальной транспортной системы. Определено, что основными компонентами транспортной системы являются процесс, элементы, субъекты, уровни, механизм регулирования и управления, а также направления усовершенствования целостной транспортной системы. Необходимость определения подходов к трактовке составляющих национальной транспортной системы вызвана возможностью интеграции экономики Украины в европейское и международное экономическое пространство.

**Ключевые слова:** транспортная система Украины, глобальная транспортная система, элементы, субъекты и уровни национальной транспортной системы.

Ostapenko T.H., Hrashchenko I.S., Pryshchepa N.P. UKRAINE'S TRANSPORT SYSTEM AS AN ELEMENT OF A GLOBAL TRANSPORT SYSTEM

The article is devoted to the formation and provision of a national transport system within the global transport system. It is determined that the main components of the transport system are the process, elements, subjects, levels, mechanism of regulation and management, and directions for improving the integral national transport system. The need to define approaches to the interpretation of the components of the national transport system is due to the possibility of integration of the Ukrainian economy into the European and international economic space.

**Keywords:** transport system of Ukraine, global transport system, elements, subjects and levels of the national transport system.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розвиток світової економіки значною мірою залежить від стану міжнародних торговельних та інших зв'язків, але це визначає центральну роль транспорту, який забезпечує безперервне пересування вантажів, пасажирів і пошти. Темпи розвитку транспорту у ХХ ст. були настільки високими, що досягнуті зміни можуть бути порівняні за масштабами з прогресом за всю попередню історію транспорту. У ХХ ст. виникли, почали функціону-

вати та стали провідними компонентами всієї світової економіки нові транспортні галузі. Йдеться про автомобільний, авіаційний та трубопровідний транспорт.

На початку ХХ ст. був відкритий Панамський канал, який поєднав Атлантику з Тихим океаном та стимулював зростання трансокеанських вантажопотоків, зменшивши тривалість багатьох судоходних маршрутів. Наприкінці ХХ ст. (у 1994 році) було завершено спорудження тунелю під Ла-Маншем, а за

перше ж десятиліття пасажиропотік між континентальною Європою та Великобританією сягнув 6 млн. осіб на рік [3].

Значної трансформації зазнав основний традиційний вид транспорту, а саме морський, на який припадає найбільша частина вантажообігу, а особливо в міжнародних перевезеннях. Радикальний прогрес змінює всі технічні характеристики, зокрема типи суден, їх розміри, вантажопідйомність, швидкість, безпечність експлуатації [3].

Завдяки якісним та кількісним змінам морська торгівля (яка за тоннажем сягнула 4/5 всієї міжнародної торгівлі) збільшилась до середини ХХ ст. в 5 разів, а до 2000 року – ще у 10 разів. Іншими словами, загальний обсяг вантажів, які перевозилися в міжнародній морській торгівлі, за століття збільшився в 50 разів. З урахуванням інших видів транспорту, включаючи «молоді», що виникли у ХХ ст., темпи зростання були ще більшими.

В минулому столітті траси морських суден перетворилися на мережу постійних морських комунікацій, поступово формуючи спільно з іншими видами транспорту (залізничним, автомобільним, річковим, трубопровідним) загальносвітову транспортну систему.

Ця система складається з національних транспортних систем, що існують у різних країнах світу, а також допомагає утворювати тісні інтеграційні зв'язки.

Зауважимо, що на суходолі залізничний транспорт витіснив гужевий, який зник (після тисячоліть існування) у розвинутих країнах, хоча зберігається в найбільш відсталих та віддалених регіонах. Проте самі залізничі швидко після своїх перших успіхів почали відчувати найсильнішу конкуренцію з боку автомобільного транспорту. Щоправда, за цей час території європейських країн та США вкрилися густою мережею залізниць, а ціла низка «великих залізничних магістралей», зокрема України, сягнули відстані тисячі кілометрів, але розвиток цього виду транспорту до початку ХХІ ст. все ж таки явно гальмується. Очевидно, що залізничний транспорт концентрується на вантажоперевазіннях на дальні відстані, тоді як вантажопотоки на короткі та частково на середні відстані складають сферу роботи автомобільного транспорту.

Міжконтинентальні перевезення пасажирів та пошти забезпечує авіаційний транспорт, який все активніше розвивається на теренах всіх материків. Вводяться в дію «лоу-кості», які здійснюють перевезення на невеликі відстані за сприятливими цінами. Активно також

розвивається трубопровідний транспорт, який розгалужено представлений в Україні.

Тому доцільним є обґрунтування транспортної системи України як складового елемента глобальної транспортної системи світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Українські вчені присвятили увагу питанням формування та розвитку транспортної системи. Так, Ю.Л. Мохова [4] дослідила складові транспортно-логістичного комплексу як сегменту для стабільного функціонування економіки країни та визначила ключові завдання у сфері транспорту та її регулювання. Н.Л. Панасенко, В.Б. Іваник [5] розробили алгоритм комплексного інтегрального оцінювання розвитку транспортної системи в Україні та здійснили вибір базових статистичних показників для дослідження сучасного стану транспортної системи України. Т.Г. Логута, М.М. Полторацький [2] розглянули та розтлумачили понятійні категорії «транспорт» та «єдина транспортна система України». Н.В. Логвінова [1] дослідила шляхи розвитку транспортної системи України.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У процесі трансформації національної економіки України та адаптації її відповідно до міжнародних вимог в процесі інтеграції до ЄС розвиток та реорганізація транспортної системи України є вкрай важливим та актуальним сьогодні.

Формування цілей статті (постановка завдання). Отже, метою статті є розгляд всього спектру питань розробки комплексної концепції розвитку транспортної системи в умовах українських системних кризових явищ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зауважимо, що економічна категорія «національна транспортна система» потребує визначення, зокрема для розуміння взаємовпливу з інтеграційними процесами. Слід зауважити, що національна транспортна система є складовою світової (глобальної) транспортної системи. Остання є базовим аспектом для розвитку національних транспортних систем.

Сукупність внутрішньо узгоджених, взаємопов'язаних, соціально однорідних транспортних засобів, за допомогою яких забезпечується організуючий та стабілізуючий вплив на виконання основних завдань в перевезеннях, відображає структуру та складає єдину цілісну транспортну систему.

Типи транспортних систем світу такі.

1) Північноамериканський тип, що характеризується високим рівнем розвиненості всіх видів транспорту. Це транспортні системи Північної Америки (США, Канади), для яких

характерні наявність усіх видів транспорту та промисловості з його обслуговування (виробництво транспортних засобів, обладнання), висока якість доріг та інженерних комунікацій, добре розвинена інфраструктура.

2) Європейський тип, що характеризується найбільш розгалуженою транспортною мережею, високим розвитком всіх видів транспорту, де пасажирські перевезення здійснюються переважно залізничним транспортом, а вантажні перевезення – автомобільним транспортом. Це транспортні системи країн Європейського Союзу, що не входять до нього, країн Західної Європи, Японії. За основними параметрами діяльності, якості обслуговування вони практично не поступаються транспортним системам США та Канади, але в деяких країнах відсутні окремі види транспорту (морського чи річкового), підприємства з виробництва транспортних засобів тощо. Роль транспорту в економічному житті та світогосподарських зв'язках цих країн також дуже велика. Високий рівень більшості видів транспорту (наприклад, Японія не має трубопровідних та річкових перевезень; Австралія, Нова Зеландія, Південна Африка майже не мають річкового транспорту).

3) Євразійський тип, що характеризується низькою якістю та недостатнім розвитком автошляхів. Це транспортні системи країн з перехідною економікою (східноєвропейські, СНД, Балтія), «нових індустріальних країн». На сучасний період адаптації їх економік до нових умов співпраці із Західною Європою та іншими регіонами світу транспортні системи частково готові. Східноєвропейські країни роблять спроби інтегрувати свої транспортні системи із західноєвропейськими. Але країни Євросоюзу висувають певні вимоги щодо експлуатації автомобільного та залізничного транспорту. Процес інтеграції усіх країн ЦСЄ, СНД, Балтії та інших у європейський економічний простір передбачає якісну модернізацію усіх об'єктів транспортної інфраструктури зазначених країн, а також деяких інших. Транспортні системи країн Азії, Африки, Латинської Америки нині перебудовуються з метою адаптації до умов функціонування світової транспортної системи. Питома вага транспорту в економіці цих країн ще є відносно невеликою, але його розвиток здійснюється швидкими темпами, створюється сучасна інфраструктура, а роль національних транспортних систем постійно зростає. Переважає один вид транспорту (зокрема, залізничні перевезення є домінуючими в Індії, Арген-

тині, Марокко, автомобільні – в Афганістані, Саудівській Аравії, Ефіопії, річкові – у Судані, Конго, Парагваї).

4) Азіатський тип, що характеризується розгалуженістю залізничної та автотранспортної мережі, у приморських районах розвинутим є каботажне судноплавство. Це транспортні системи країн, що виражаються у специфічній конфігурації транспортних мереж (приспособлених для виконання завдань з вивезення з країн сировини, палива), відсутності (або недостатній кількості) магістралей національного та міждержавного значення для розвитку всередині регіональних та міжнародних економічних зв'язків.

Світова транспортна система постійно розвивається. Відповідно до вимог часу та законів економічного розвитку в ній відбуваються адекватні якісні та кількісні зміни. Це знаходить відображення в поліпшенні технічного оснащення транспортних операцій, зміні географії найважливіших транспортних вантажо- та пасажиропотоків, структурних співвідношеннях ролі та значення різних видів транспорту у світовому господарстві.

Велике значення для розвитку транспортних систем східноєвропейських країн, зокрема України, має їх сучасне геополітичне та транспортно-географічне положення. Через територію цих країн проходять найважливіші транспортні комунікації, що забезпечують транзит вантажопотоків між Північною Європою та Західною Азією (включаючи Близький і Середній Схід), Росією та Західною Європою, Центральною Азією та Європою. Серед безлічі країн світу Україна виділяється особливо вигідним транспортно-географічним положенням. Це обумовлено низькою факторів.

По-перше, географічне розташування України характеризується високим значенням індексу розташування в системі топологічних відстаней між країнами Європи.

По-друге, місце розташування України «на перехресті» залізничних, автомобільних, трубопровідних і повітряних трас, що з'єднують східні регіони Росії, Казахстан, країни Середньої Азії та Закавказзя з країнами Центральної та Південної Європи, а також північні та центральні райони Росії, Фінляндію, Польщу, країни Балтії з країнами Чорноморського басейну, є зручним і перспективним з точки зору міжнародних транспортно-економічних зв'язків. Будучи морською державою, Україна має вихід (через турецькі протоки) до світового океану та може розвивати мережу торгово-економічних комунікацій з багатьма краї-

нами світу, включаючи США, Великобританію, Канаду, Австралію.

Вищевикладене вказує на значний транспортно-географічний потенціал України як транзитної держави, що зв'язує різні регіони Євразійського економічного простору та підкреслює особливу важливість для неї розвитку міжнародних транспортних систем.

Суб'єктами світової транспортної системи є міжнародні транспортні організації, міжнародні інтеграційні транспортні об'єднання, держави, внутрішні регіони, транспортні галузі, підприємства-перевізники, окремі індивіди як продуценти та споживачі транспортних послуг.

Міжнародні транспортні організації сформовані та здійснюють регулюючі функції стосовно розвитку міжнародних транспортних перевезень. До провідних міжнародних транспортних організацій відносять такі.

– FIATA (Міжнародна асоціація вантажних експедиторів) представляє галузь вантажних перевізників, є неурядовою організацією із 40 000 учасників (транспортних та логістичних фірм). Має 8–10 мільйонів працівників у 150 країн світу. FIATA розробила документи та їх електронні примірники для використання транспортними компаніями в усьому світі, такі як свідоцтво про одержання відправником; складська квитанція FIATA; договірний змішаний транспортний коносамент FIATA; шляхова накладна FIATA з мультимодального перевезення; декларація вантажовідправника з перевезення небезпечних вантажів; міжнародне вагове свідоцтво; інструкції FIATA для експедиторів.

– IATA (Міжнародна асоціація повітряного транспорту) – це неурядова організація, що презентує галузь авіаперевезень, її членами є 240 авіакомпаній, які покривають 84% всього повітряного руху. IATA розробляє стандартні підходи до вантажних перевезень, зокрема інструкції з регулювання перевезень небезпечних товарів; з регулювання перевезень живих тварин; з регулювання перевезень швидкопсувних вантажів. IATA розробила електронні стандарти комунікації щодо перевезення вантажів повітряним транспортом.

– ICS (Міжнародна палата поставок та Міжнародна федерація поставок) – це основна міжнародна торговельна асоціація та організація, що охоплює всі галузі морських перевезень і забезпечує 80% світового торгового флоту. Ці організації представляють такі торговельні галузі, як морська безпека, суднобудівельні стандарти, відповідальність вантажовідправників, політика поставок та вільна торгівля.

– IRU (Світова організація автодорожнього транспорту), яка представляє інтереси автовантажоперевізників з перевезень вантажів та пасажирів.

– UIC (Міжнародний союз залізниць) – це неурядова організація, що представляє інтереси залізничної галузі. UIC публікує стандарти для залізничного сектору, для потягів, залізничного обладнання та залізничних станцій. UIC відповідає за випуск залізничних накладних (CIM). UIC розробила стандарти для обміну інформацією між залізничними компаніями та залізничними операторами інфраструктури, що має назву TSI (Міжоператорська технічна специфікація).

– SMDG – це група користувачів морськими та контейнерними терміналами, авторизованими портами, що розробляє стандарти для морських контейнерних перевезень, для обміну інформацією між вантажними підприємствами та індивідуальним рухом морських контейнерів з різних портів.

Міжнародними інтеграційними угрупованнями, в яких здійснюється транспортна діяльність є перш за все Європейський Союз та НАФТА. Політику Європейського Союзу в транспортній галузі можна охарактеризувати тенденціями в галузі перевезень, причинами, що перешкоджають розвитку транспортної галузі, а також передовим досвідом у сфері регулювання транспортної галузі та інфраструктури.

До тенденцій розвитку транспортної галузі в Європі відносять такі. Обсяг транспортних потоків та перевезень в регіоні ЄЕК ООН загалом збільшився несуттєво, водночас динамка цих змін в різних видах транспорту, а також в різних субрегіонах і країнах була вельми неоднорідною; кількість автомобілів на дорогах країн Центральної та Східної Європи зросла більш ніж удвічі, в цих країнах зберігається тенденція до придбання індивідуального автотранспорту; в Європі загалом сектор міжнародних перевезень розвивається активніше, ніж сектор внутрішніх перевезень, що засвідчує продовження довгострокової тенденції, що спостерігається в регіоні ЄЕК ООН; в країнах Центральної та Східної Європи сектор міжнародних залізничних перевезень характеризувався тими ж показниками, що сектор внутрішніх перевезень.

Причини, що перешкоджають розвитку транспортної галузі в країнах Європи, були пов'язані насамперед із загальними економічними тенденціями в країнах-членах та з положенням, яке зберігалось в транспорт-



ному секторі в країнах ЄЕК ООН та Центральної та Східної Європи. До таких причин відносять якість транспортної інфраструктури в країнах Центральної та Східної Європи (тут слід зауважити, що за ступенем того, як економіка цих країн набувала все більше інтеграційних ознак з економікою Союзу, транспортна інфраструктура, якій протягом десятиліть не приділялося особливої уваги і яка не одержувала достатнього обсягу інвестицій, була вимушена забезпечувати транспортні потоки більшої інтенсивності); більш повільні темпи структурних перетворень у транспортному секторі, зокрема на залізничному транспорті, де відділення інфраструктури від діяльності з експлуатації не тільки вимагало великих витрат ресурсів та часу, але й впливало на зайнятість та ситуацію в соціальній сфері в результаті зменшення розмірів та реструктуризації транспортних підприємств. В країнах Європейського Союзу основні причини, що перешкоджали подальшому розвитку транспортної галузі, могли бути пов'язані з переважаністю автомобільних доріг та екологічними наслідками збільшення обсягів перевезень, зокрема в секторі міського транспорту.

Передовий досвід у сфері регулювання транспортної галузі та інфраструктури передбачає виконання таких дій. Нормотворча діяльність в країнах-членах ЄЕК ООН спрямована на розробку заходів щодо забезпечення подальшого розвитку конкуренції на ринку транспортних послуг шляхом підвищення конкурентоспроможності залізниць та використання інших екологічно чистих видів транспорту, її мета полягала в тому, щоби підвищити безпеку дорожнього руху та знизити завантаженість у міських районах; іншими напрямками регламентуючої діяльності можуть бути стимулювання залізничних та комбінованих перевезень з метою підвищення ефективності, надійності та конкурентоспроможності залізниць; після подій 11 вересня 2001 року та низки великих залізничних та автомобільних аварій питання забезпечення безпеки у транспортному секторі швидко набуло характеру однієї з пріоритетних законодавчих проблем; у всіх країнах Європи відбувався процес розгляду та вжиття великомасштабних регламентуючих заходів зі стимулювання капіталовкладень в інфраструктуру, такі заходи спрямовані на підвищення пропускної спроможності наявної інфраструктури; важливим напрямом нормотворчої діяльності практично в усіх країнах стало вжиття заходів, покли-

каних підвищити ефективність регулювання транспортного ринку, коли уряди все більше приділяють уваги необхідності збалансування інтересів суспільства з інтересами користувачів та операторів транспорту.

В рамках договору НАФТА (США, Канада, Мексика) одночасно з поетапною ліквідацією обмежень на торгівлю товарами були зняті взаємні обмеження щодо випуску автомобільних перевізників на ринки трьох країн, а також з іноземних інвестицій в транспортні підприємства, що виконують міжнародні перевезення. Результатом стало різке зростання обсягів торговельних і транспортних операцій. За перші п'ять років дії угоди обсяги автомобільних вантажних перевезень між трьома країнами зросли майже вдвічі. Нині для забезпечення зростаючих споживачів транспортних перевезень на північноамериканському континенті створюються міжнародні транспортні коридори меридіонального напрямку. При цьому реалізується концепція поетапного переходу від гармонізації параметрів інфраструктури коридорів до створення умов для всебічного полегшення переміщення транспортних засобів та просування товарів і далі до скоординованого раціонального переміщення продуктивних сил в галузі створюваних коридорів.

Наступним суб'єктом світової транспортної системи є держава. Це центральна ланка в розвитку світової системи транспортних відносин. На цьому рівні формується національна транспортна система. Ця система складається з транспортних галузей різного характеру, суб'єктів та рівнів.

Відомо, що держава виникла в результаті суспільного поділу праці та появи приватної власності. Ознаками держави як суб'єкта національної транспортної системи є:

- наявність особливої системи органів та установ, які здійснюють функції державної влади, зокрема влади за транспортною галуззю;

- транспортне право, що фіксує певну систему норм, які санкціонуються державою та державними регулюючими установами за транспортною системою;

- певна територія, на яку поширюється юрисдикція цієї держави, та територія, що охоплена транспортною інфраструктурою.

Поділ праці в транспортній галузі є значним підґрунтям для визначення транспортної спеціалізації. Так, країни, що не мають виходу до морських транспортних шляхів, розвивають наземний транспорт, а саме залізничний

та автомобільний. Ті країни, що мають природно-географічні обмеження (гірські території та низини), розвивають, крім наземного транспорту, авіаційний транспорт. Такі країни, як Україна, зі вдалим географічним положенням розвивають усі транспортні галузі.

Крім того, приватна власність є чинником, який дає змогу державі впливати через органи влади на транспортувальників та різних перевізників, серед яких виділяються природні монополії (Укрзалізниця), монополістичні структури, такі як МАУ та наземна інфраструктура авіаційного транспорту (аеропорти), величезна кількість приватних перевізників у галузі автомобільного транспорту.

Зауважимо, що держава в галузі транспорту відповідає за транспортну політику та за формування нормативно-правової основи національної транспортної системи. Цей аспект діяльності розглянемо щодо механізмів управління транспортними мережами.

Іншим суб'єктом національної транспортної системи є галузі. Відомо, що галузь є сукупністю виробників подібного продукту. Так, до транспортних галузей слід віднести залізничний транспорт, автомобільний, трубопровідний, морський та авіаційний. Ці галузі

співпадають з елементами транспортної системи, про що йшлося вище.

Наступним суб'єктом транспортної системи є підприємства, які здійснюють перевезення пасажирів, вантажів та пошти.

Суб'єкти світової транспортної системи формують рівні цієї системи (табл. 1).

Рівнями транспортної системи є глобальний, міжнародний регіональний, міждержавний, міжрегіональний, міжгалузевий, міжфірмовий, рівень зв'язків «людина – людина». Так, глобальний рівень транспортної системи відповідає за координацію діяльності всіх суб'єктів на всесвітньому рівні, коли йдеться про діяльність міжнародних транспортних організацій, про співпрацю між інтеграційними формуваннями, окремими державами, галузями, регіонами, підприємствами (здебільшого транснаціональними корпораціями) та окремими індивідуумами, які здійснюють безпосередні транспортні перевезення.

Міжнародний регіональний рівень транспортної системи передбачає співпрацю транспортувальників та замовників транспортних послуг на міжконтинентальній сфері. Так, коли співпрацюють перевізники та замовники, які знаходяться на різних континентах, їх

Таблиця 1

**Характеристика ієрархічних рівнів транспортної системи України як складової Глобальної транспортної системи**

Ієрархічний рівень транспортної системи	Транспортна структура	Стадія розвитку структури	Вид сполучення
Мега (міжпланетарний рівень)	Космічний	Експериментальне сполучення з дослідницькими цілями	Сполучення Землі з найближчими до Сонячної системи планетами
Мета (міжконтинентальний рівень, внутрішньо континентальний рівень; міждержавний рівень)	Планетарій	Програмно-цільова і проекти	Міжнародне сполучення
Макро (національний рівень)	Державний	Пасивне формування	Транспорт окремих країн і міжнародних об'єднань (груп країн)
Мезо (міжрегіональний рівень; регіональний рівень; міжгалузевий рівень)	Регіональний	Активне формування	Транспорт економічних районів, міських агломерацій та великих міст, міжміське сполучення
Суб (районний рівень; місцевий рівень)	Субрегіональний	Внутрішні технологічні зміни	Транспорт окремих населених пунктів і низових ланок мережі шляхів сполучення
Мікро (між фірмовий рівень)	Місцевий	Активне використання, внутрішні технологічні зміни	Транспорт окремих юридичних осіб
Нано («людина – людина»)	Індивідуальний	Власне використання	Транспорт окремих фізичних осіб

Джерело: складено авторами

співпраця може мати міжнародний регіональний характер.

Міждержавний рівень транспортування визначається співпрацею окремих держав у галузі укладання між ними відповідних договорів та впровадження їх у реальне життя. Держава має суттєву нормативну функцію, яка реалізовується у підписанні двосторонніх та багатосторонніх транспортних домовленостей. Ці домовленості виконуються безпосередніми перевізниками різних видів та розмірів.

Відносини транспортувальників з різних галузей передбачають співпрацю між представниками різних галузей транспортної системи та складають інтермодальні перевезення. Такі перевезення є складним утворенням та вимагають координації фахівців різних профілів та видів транспорту.

Міжфірмовий рівень транспортної системи передбачає співпрацю між окремими підприємствами і в межах країни, і в міжнародному середовищі. Це співпраця між замовниками транспортних послуг та безпосередніми перевізниками. Цей рівень відносин є найбільш поширеним та базовим у формуванні світової та національної транспортних систем.

Відносини «людина – людина» є нанорівнем світової та національної транспортних систем. Вони характеризуються міжособистісними зв'язками ієрархічного значення, коли підлеглий підпорядковується начальнику; горизонтального значення, коли співпрацюють замовник та здійснювач послуг транспортування; лінійного значення, коли представники однієї транспортної галузі об'єднують у спілку перевізників.

Рівні відносин транспортної системи передбачають, що вони базуються на виконанні конкретних дій щодо надання якісних послуг перевезення. Ці дії укладаються в процес транспортування.

Світова транспортна система є складним утворенням, яке складається з компонентів, що характеризуються тісними взаємозв'язками та системоутворюючими закономірностями взаємовпливу. Світова транспортна система складається з елементів, суб'єктів, рівнів, процесу та механізму регулювання (рис. 1).

Наступним суб'єктом національної транспортної системи є наночинник, тобто людина. Наноекономіка є економікою людини, за визначенням Кеннета Ерроу [6], а основною функцією людини як наночинника є економічна поведінка, яка забезпечує формування ефективних економічних дій на всіх рівнях системи міжнародних економіч-

них відносин, та її складової, а саме світової транспортної системи.

Так, відповідно до розуміння розширеного процесу економічного відтворення, національна транспортна система починається з розроблення та винайдення технологічних рішень, які перетворюються та впроваджуються у процесі надання транспортних послуг. Надання транспортних послуг пов'язане з транспортною інфраструктурою та споживанням з боку споживачів. Цей процес назвемо «процес формування відносин транспортної системи», який має певним чином керуватися та регулюватися на рівні держави, окремих підприємств та окремих індивідуумів.

Процес транспортної системи передбачає такі етапи, як підготовчий, основний та забезпечувальний. Ці етапи залежать від формування, здійснення та забезпечення угод про транспортування вантажів та пасажирів.

Процес управління та регулювання передбачає регулювання на рівні держави та управління на рівні інших суб'єктів транспортної системи. І цей процес регулювання та управління передбачає існування двох складових, а саме організаційно-економічної та техніко-технологічної.

До напрямів розвитку транспортної системи за умови їх постійного моніторингу слід віднести такі, як створення транспортно-логістичних кластерів, оптимізація підготовки кадрів для транспортної системи, розвиток інфраструктури, налагодження та модернізація виробництва транспортних засобів.

**Висновки з цього дослідження.** Слід зауважити, що національна транспортна система є складовою світової транспортної системи. Вона складається з таких елементів, як залізничний, автомобільний, трубопровідний, водний та авіаційний транспорт. До суб'єктів транспортної системи відносять міжнародні транспортні організації, міжнародні інтеграційні транспортні системи, державні транспортні органи влади, транспортні галузі, транспортні підприємства, окремих індивідуумів. Рівнями транспортної системи є глобальний, міжнародний регіональний, міждержавний, міжрегіональний та міжнародної конкуренції, співпраці підприємств та нанорівень. Всі елементи, суб'єкти та рівні підпорядковуються процесу формування відносин транспортної системи, тобто виконання транспортного контракту. Також виділяються методи регулювання транспортною системою, а саме регулювання на рівні держави та управління та рівні підприємств.



Рис. 1. Структура глобальної транспортної системи

Визначення структури національної транспортної системи стає відправним пунктом розвитку та впровадження транспортних стратегій та розуміння складових для можливості активного регулювання та контролю транспортної системи загалом

та її компонентів зокрема. Структурування транспортної системи необхідне також для побудови оптимальних міжнародних відносин з міжнародними транспортними організаціями та всіма іншими суб'єктами світової економіки.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Логвинова Н.В. Шляхи розвитку транспортної системи України. 2016. URL: <http://www.dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300>.
2. Логутова Т.Г., Полторацький М.М. Сучасний стан транспортної інфраструктури України. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2015. Вип. 2 (12). Т. 2. С. 8–14.
3. Мировая экономика и международный бизнес: учебник/ кол. авт.; под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. 3-е изд., стер. Москва: КНОРУС, 2006. 656 с.
4. Мохова Ю.Л. Значення транспортної галузі в системі національної економіки України. Дон ДУУ. Менеджер. 2015. № 1 (69). С. 88–96.
5. Панасенко Н.Л., Іваник В.Б. Комплексна оцінка транспортної системи та її підсистем в Україні. Економічний простір. 2014. № 84. С. 89–97.
6. Arrow K. Reflection on the essays. In: Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy. Edgar Feiwel: Macmillan. 1987. P. 734.

## REFERENCES:

1. Lohvynova N.V. (2016) Shliakhy rozvytku transportnoi systemy Ukrainy [Ways of development of the transport system of Ukraine] – 2016. – Available at: <http://www.dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300>.
2. Lohutova T.H., Poltoratskyi M.M. (2015) Suchasnyi stan transportnoi infrastruktury Ukrainy [The current state of Ukraine's transport infrastructure] Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. Vypusk 2(12), tom 2. – pp. 8–14.
3. Poliakov V.V., Shchenyn R.K. Myrovaia ekonomyka y mezhdunarodnyi byznes (2006) [World Economy and International Business]: uchebnyk. – 3-e yzd., ster. – M.: Knorus, 2006. – 656 p.
4. Mokhova Yu.L. (2015) Znachennia transportnoi haluzi v systemi natsionalnoi ekonomiky Ukrainy [The value of the transport industry in the system of the national economy of Ukraine] Don DUU. Menedzher. – 2015. № 1 (69), pp. 88–96.
5. Panasenko N.L. (2014) Kompleksna otsinka transportnoi systemy ta yii pidsystem v Ukraini [Comprehensive evaluation of the transport system and its subsystems in Ukraine] Ekonomichnyi prostir. – 2014. – № 84. – P. 89–97.
6. Arrow K. (1987) Reflection on the essays. In: Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy / Edgar Feiwel.: Macmillan. P. 734.

## Подальший розвиток нових агроформувань та їх вплив на відродження сільських територій

**Ярема Л.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Відокремленого підрозділу  
Національного університету  
біоресурсів і природокористування України  
«Бережанський агротехнічний інститут»

**Замора О.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Відокремленого підрозділу  
Національного університету  
біоресурсів і природокористування України  
«Бережанський агротехнічний інститут»

У статті обґрунтовано теоретико-методологічні засади розвитку різноманітних організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві та їх вплив на розвиток сільських територій, розроблено наукові пропозиції щодо перспективних напрямів та організаційних форм інтегрованих агропромислових формувань, які можуть бути успішними в умовах сучасних викликів і загроз, а також задовольняти економічні та соціальні інтереси їх суб'єктів.

**Ключові слова:** агроформування, сільські території, форми господарювання, розвиток, кооперація, інтеграція.

Ярема Л.В., Замора О.І. ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ НОВЫХ АГРОФОРМИРОВАНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ВОЗРОЖДЕНИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье обоснованы теоретико-методологические основы развития различных организационно-правовых форм хозяйствования в сельской сфере и их влияние на развитие сельских территорий, разработаны научные предложения по перспективным направлениям и организационным формам интегрированных агропромышленных формирований, которые могут быть успешными в условиях современных вызовов и угроз, а также удовлетворять экономические и социальные интересы их субъектов.

**Ключевые слова:** агроформирование, сельские территории, формы хозяйствования, развитие, кооперація, интеграція.

Yarema L.V., Zamora O.S. FURTHER DEVELOPMENT OF NEW AGROFORMATIONS AND THEIR IMPACT ON THE REVIVAL OF RURAL TERRITORIES

The theoretical and methodological principles of development of various organizational and legal forms of management in agriculture and their influence on the development of rural territories, in the article are substantiated; the scientific proposals on perspective directions and organizational forms of integrated agro-industrial formations, which can be successful in the context of modern challenges and threats and to satisfy the economic and social interests of their subjects are developed.

**Keywords:** agroforming, rural territories, forms of management, development, cooperation, integration.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сільське господарство України має величезні перспективи, це та галузь народного господарства, швидка модернізація якої може забезпечити підйом всієї економіки, галузь, яка сама відтворюється та забезпечує сировиною багато галузей вітчизняної промисловості. Але не всі сільгоспвиробники (особливо дрібні) готові використати ті можливості, які відкриває перед ними Угода про

асоціацію з ЄС. Одні бояться змін, відсутності коштів на сучасне виробництво, інші – конкуренції своїх товарів, втрати робочих місць, а також не знають, як діяти за нових умов, аби не втратити час для розвитку та модернізації.

Особливості сільського господарства, різні умови ведення господарської діяльності, цілі діяльності та виконувані функції зумовлюють існування різних форм господарювання в галузі. Особливого значення набувають роз-

маїття функцій сільського господарства щодо забезпечення продовольством, зокрема власним, різних потреб у різній продукції; зв'язки з ринком; різна можливість комбінації ресурсів; різні потреби в ресурсах на виробництво конкретних видів продукції; адаптованість до природно-економічних умов; соціальні аспекти, традиції і звичаї; методи господарювання. На сучасному етапі, тобто в умовах ринкової економіки, організаційні форми господарювання базуються на різних формах власності. Розмаїття форм власності зумовлює різні форми господарювання та заздалегідь обумовлює, що жодна з них не може бути визнана як ідеальна, а відповідно, та фетишизована з точки зору оптимального поєднання інтересів господаря землі та суспільства. Непродуманість реформ в аграрному секторі призвели до загострення соціально-демографічних проблем, серед яких слід назвати низький рівень оплати праці аграріїв; зростання безробіття на селі; обезлюднення та деградація сільських територій; відсутність інвестицій у розвиток соціальної сфери села. Сьогодні важливо виявити перспективні напрями та організаційні форми агропромислових формувань, які б сприяли захисту економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників соціально-економічному розвитку сільських територій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тривала фінансова криза у сільському господарстві зробила сільськогосподарських товаровиробників неконкурентоспроможними учасниками аграрного ринку. Наслідком цього стала неспроможність аграріїв забезпечити виробництво необхідною технікою, мінеральними добривами, засобами захисту рослин і тварин, агрохімікатами. Подальший розвиток аграрного сектору вимагає додаткової ресурсної бази, а інтенсивні методи ведення господарства – залучення усе більшої кількості інвестицій. Одним із напрямів підвищення рівня сільськогосподарського виробництва є розвиток нових форм господарювання в АПК. Доцільність розвитку сучасних агроформувань, їх значення у розвитку сільських територій розглядалися в працях таких вітчизняних вчених, як, зокрема В.Г. Андрійчук, М.Д. Бабенко, А.В. Бурковська, П.І. Гайдуцький, С.В. Долинський, М.В. Зубець, С.М. Кваша, М.Й. Малік, О.Ю. Єрмакова, В.К. Збарський, В.К. Терещенко, Г.О. Черевко. Цими вченими обґрунтовані теоретичні та методичні підходи й можливі проблемні питання щодо створення та функціонування сучасних агроформувань.

Накопичений певний теоретичний і методичний матеріал у сфері розвитку нових форм господарювання може слугувати базою для проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Потребують подальших наукових досліджень питання формування нових типів господарств з подальшим удосконаленням механізму економічних відносин, захисту інтересів товаровиробників, пошуку нових шляхів створення ефективного ринку праці через соціальну переорієнтацію умов праці та проживання населення на селі.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є виявлення позитивних тенденцій і стримуючих факторів розвитку різноманітних організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві та їх впливу на розвиток сільських територій; виявлення позитивних тенденцій і стримуючих факторів розвитку сучасних аграрних формувань їх подальшого розвитку; розробка наукових пропозицій щодо перспективних напрямів та організаційних форм агропромислових формувань, які можуть бути успішними в умовах сучасних викликів та загроз.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проведені реформи в аграрному секторі, формування нових господарських структур, поступове утвердження селянина як приватного власника сприяють стабілізації та нарощуванню виробництва аграрної продукції. Проте означене неповною мірою сприяє розвитку села та сільських територій. Виробників сільськогосподарської продукції можна поділити за різними ознаками. Найбільш поширеною може бути традиційна структурна типологія, а саме розмір господарства (за площею або вартістю виробленої або проданої продукції), частка у виробництві, за формами власності, виробничою спеціалізацією, характеристикою осіб, що ведуть господарство та географічним положенням. Крім того, господарства можуть відрізнятися за способом управління, стратегіями розвитку, формування економіки виробництва тощо. Сьогодні переважно створене правове забезпечення видів та принципів господарської діяльності різних організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі. Нині в агропромисловому комплексі України діють різноманітні об'єднання, зокрема агрофірми, агрокомбінати. Такі формування є об'єднаннями громадян для спільного ведення виробництва, переробки та реаліза-

ції продукції, надання послуг, виконання робіт.

Цікавим є також підхід до класифікації форм господарювання в аграрному секторі та їх розмірів. Виділяють п'ять типів: «аграрні холдинги, які обробляють десятки і сотні тисяч гектарів землі, великотоварні сільгосптоваровиробники, які обробляють від трьох до десяти тисяч гектарів, середньотоварні виробники, що обробляють декілька тисяч гектарів, фермерські господарства, в обробітку яких знаходиться декілька сотень гектарів, і селянські подвір'я, які мають від одного до двох гектарів землі» [5, с. 15].

Зростаючі вимоги до якості продукції спричиняють скорочення виробництва в домогосподарствах. Сьогодні функціонування дрібних сільгоспвиробників стикається із загрозами та викликами, адже постійно можливими є явища та чинники, що створюють в майбутньому проблеми, які зачіпають інтереси вітчизняних господарств та потребують реакції суспільства для їх вирішення. Слід серед них виділити основні:

- слабка розвиненість дрібного підприємства;
- мала кількість ініціативних груп серед дрібних виробників, низька ініціативність в селах;
- монополізація ринку, закриття переробних підприємств на місцях, зниження закупівельних цін на сировину, недоотримання податкових надходжень місцевими радами;
- зростання конкуренції на внутрішньому ринку з боку агрохолдингів та імпортерів продукції;
- виробництво неконкурентоспроможної продукції тваринництва в Україні, що не відповідає стандартам ЄС;
- відсутність належної підтримки аграрного сектору з боку влади.

Подолати виклики, які сьогодні зачіпають інтереси вітчизняних господарств, можна через популяризацію агровиробництва, надання супутніх знань про перспективи та вигоди підприємницької діяльності на селі, а також розвиток нових форм господарювання.

На сучасному етапі потрібний більш широкий та послідовний розвиток кооперативно-інтеграційних процесів на всіх рівнях управління АПК. Необхідно збільшити кількість інтегрованих структур, частини яких повинні працювати на кінцевий результат. Вчені переконані, що сільськогосподарська (обслуговуюча) кооперація є іманентною складовою ринкової економічної системи та важливою інституцією демократичного суспільства [4, с. 41].

Проте підтримка розвитку підприємництва на сільських територіях, зокрема кооперативного руху та фермерства, недостатня. З цієї ж причини повільними темпами розвивається органічне сільське господарство, попит на продукцію якого зростає, а особливо на зовнішніх ринках. Визначальним у цьому процесі має стати розвиток кооперації на селі. Через об'єднання фінансових, управлінських, виробничих, сировинних ресурсів сільської громади та створення економічно самостійних суб'єктів господарювання можливе відродження сільського господарства. Це дасть змогу забезпечити регіон та країну загалом екологічно чистою та корисною сільськогосподарською продукцією, а також збільшити зайнятість сільського населення. Однією з найпоширеніших організаційних форм сільськогосподарського виробництва в Україні є фермерське господарство. Переважно це форма сімейного господарства, яке водночас виступає і первинною соціальною ланкою, і первинною ланкою в

Новими організаційними формами, що з'явилися в сучасних умовах і які об'єднують сільськогосподарські та промислові підприємства, стали агропромислові об'єднання. Це так звана вертикальна інтеграція підприємств, які спеціалізуються на декількох чи одному виді сільськогосподарської продукції, та підприємств, що переробляють цю продукцію. Такій інтеграції притаманні нові форми організації праці та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Необхідність агропромислової інтеграції обумовлюється тим, що сьогодні в АПК країни спостерігаємо велику кількість, з одного боку, збиткових сільськогосподарських підприємств, а з іншого боку, монополізованих переробних підприємств, а для функціонування бракує сировинної бази та умов для розширеного відтворення. Втрачаючи сировинну базу, вони мають можливості повністю завантажувати виробничі потужності, що призводить до подорожчання переробки сільськогосподарської продукції, а відповідно, і до підвищення цін на ринку, зниження конкурентоспроможності та рентабельності [1].

Економічний потенціал Тернопільщини формують переважно малі та середні суб'єкти господарювання. Протягом 2016 року в області здійснювали господарську діяльність 5 тис. малих підприємств та 238 середніх, близько 40 тис. фізичних осіб-підприємців. За структурним розподілом частка малих підприємств у загальній кількості підприємств



області становить 95,3%, а частка середніх підприємств – 4,7%. Нині в області створено 26 об'єднаних територіальних громад, у які включено 271 сільських населених пункти, 888 фермерських господарств, 19 сільсько-господарських виробничих кооперативів та 21 обслуговуючий кооператив [3].

Проте підтримка розвитку підприємництва на сільських територіях, зокрема кооперативного руху та фермерства, недостатня. З цієї ж причини повільними темпами розвивається органічне сільське господарство, попит на продукцію якого зростає, а особливо на зовнішніх ринках. Визначальним у цьому процесі має стати розвиток кооперації на селі. Через об'єднання фінансових, управлінських, виробничих, сировинних ресурсів сільської громади та створення економічно самостійних суб'єктів господарювання можливе відродження сільського господарства. Це дасть змогу забезпечити регіон і країну загалом екологічно чистою та корисною сільськогосподарською продукцією, а також збільшити зайнятість сільського населення.

З огляду на аналіз сучасного стану та соціально-економічної ефективності різноманітних організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві та їх вплив на розвиток сільських територій базуєтворюючий центр відродження територіальної громади доцільно створити у формі інтегрованих формувань Під час створення інтегрованих формувань перевага надається економічній складовій, яка знаходить своє відображення у таких показниках, як, зокрема, прибуток та рентабельність [2, с. 107].

Інтегровані агроформування є відносно новою формою організації господарської діяльності в аграрному секторі України, проте нині сформувалися характерні особливості їх діяльності, зокрема значна централізація капіталу; можливість здійснення погодженої фінансової інвестиційної та кредитної політики; гнучкість і мобільність у виборі організаційно-правових форм учасників аграрних формувань; можливість диференціації ризиків; ефективність фінансового та податкового планування; бюрократизація управління, складність ієрархічної структури; збереження нерентабельних виробництв, які призводять до зниження ефективності діяльності [6, с. 7].

Пошук нових форм господарювання в умовах переходу до ринкової економіки висунув на передній план дослідження акціонерної форми господарювання, яка має посісти відповідне місце в процесі розвитку форм госпо-

дарювання на селі, бо це є шляхом створення нових суб'єктів ринку підприємницького типу.

Особливості акціонерної форми господарювання полягають в тому, що вона зберігає все те позитивне, що властиве приватній власності, а саме підприємницькі інтереси, ініціативу, наслідування тощо, але свою господарську діяльність веде на колективній демократичній основі, тобто це є приватно-колективною власністю. Неправомірно робити акценти тільки на критичних оцінках тієї чи іншої форми господарювання. Нові форми господарювання доведуть своє право на існування лише на практиці, у процесі вільної конкуренції, а акціонерна форма господарювання буде поступово посідати своє гідне місце в цьому процесі. Ефективною організаційною формою господарювання може стати акціонерне підприємство. Переваги цієї форми господарювання полягають в тому, що за її поширення відбувається процес роздержавлення та створення приватно-колективних господарств на основі сумісної власності, де акціонери одержують права власника з пакетом цінних паперів (акцій), а створене акціонерне підприємство сприяє розвитку підприємницького середовища та ринкових відносин; вона сприяє мобілізації додаткових фінансових ресурсів (а це сьогодні, коли держава не може виділити необхідних коштів для виробничо-соціального розвитку підприємств, дуже актуально); вона є найдемократичнішою, оскільки через акціонування відбувається залучення коштів та цінних паперів широких мас сільського населення, працівників інших галузей народного господарства, а акції вкладаються в акціонерне товариство і дають змогу одержати на них дивіденди. До того ж акціонерні відносини сприяють активізації руху власності, адже вони спрямовані на розвиток взаємовідносин товаровиробників з підприємствами переробної, сервісної сфери, фінансовими інвесторами та іншими підприємствами агропромислового комплексу.

Перевага акціонерної форми полягає і в тому, що вона гнучка і балансує між інтересами держави, засновників та акціонерів у розподілі прибутку підприємств. Акціонування відкриває великі можливості для залучення вітчизняних інвестицій, а також іноземного капіталу через створення спільних підприємств. Але воно має також низку негативних ознак:

- випуск і реалізація акцій;
- досить дорога форма мобілізації грошового капіталу, бо виплата дивідендів залежить

від кінцевого результату роботи підприємства; продовження випуску акцій може призвести до втрати їх контрольного пакета засновниками акціонерних товариств;

– виплата подвійних податків, що є особливим недоліком функціонування акціонерних товариств (перший накладається на прибуток підприємства, другий виплачується із суми дивідендів акціонерів).

Як показують дослідження, процес розвитку акціонерних відносин в агропромисловій сфері відбувається переважно через реформування державних підприємств і створення на їх базі акціонерних товариств відкритого та закритого типів. В сільському господарстві їх засновниками стають члени трудових колективів господарств, в інших підприємствах АПК створюється акціонерна структура, в якій засновниками стають, з одного боку, товаровиробники, які мають контрольний пакет акцій акціонерного товариства, а з іншого боку, члени трудового колективу підприємства, що приватизується. За такого варіанту створення акціонерного товариства виникає об'єднання економічних інтересів власників і партнерів. Такий тип акціонерних підприємств сьогодні поширюється все більше й більше. В результаті акціонерне підприємство має стати фінансово стійким та конкурентоспроможним.

Узагальнивши досвід функціонування низки інтегрованих формувань Тернопільської області, яскравим прикладом таких акціонерних підприємств вважаємо ВАТ «Бровар», в якому організаційно-економічний механізм зв'язків узгоджує економічні та соціальні інтереси суб'єктів інтеграції.

Головним є максимальне поєднання інтересів аграрних і переробних (сервісних, торговельних, наукових) підприємств з метою одержання максимально можливого позитивного кінцевого результату та забезпечення підприємства виключно на добровільних взаємоузгоджених і взаємовигідних засадах.

Відкрите акціонерне товариство «Бровар» Тербовлянського району – це єдина броварня на Україні, яка варить живе непастеризоване пиво з власної екологічно чистої, натуральної сировини, а також єдина пивоварня на Україні, яка за високу якість продукції, відповідно до європейських стандартів, була відзначена дипломом та сертифікатом Європейської Бізнес-асамблеї (м. Оксфорд). Основною сировиною, яка використовується для виробництва пива, є солод, виготовлений на власній солодовні з найкращих пивовар-

них сортів ячменю, вирощених у сільськогосподарських підприємствах.

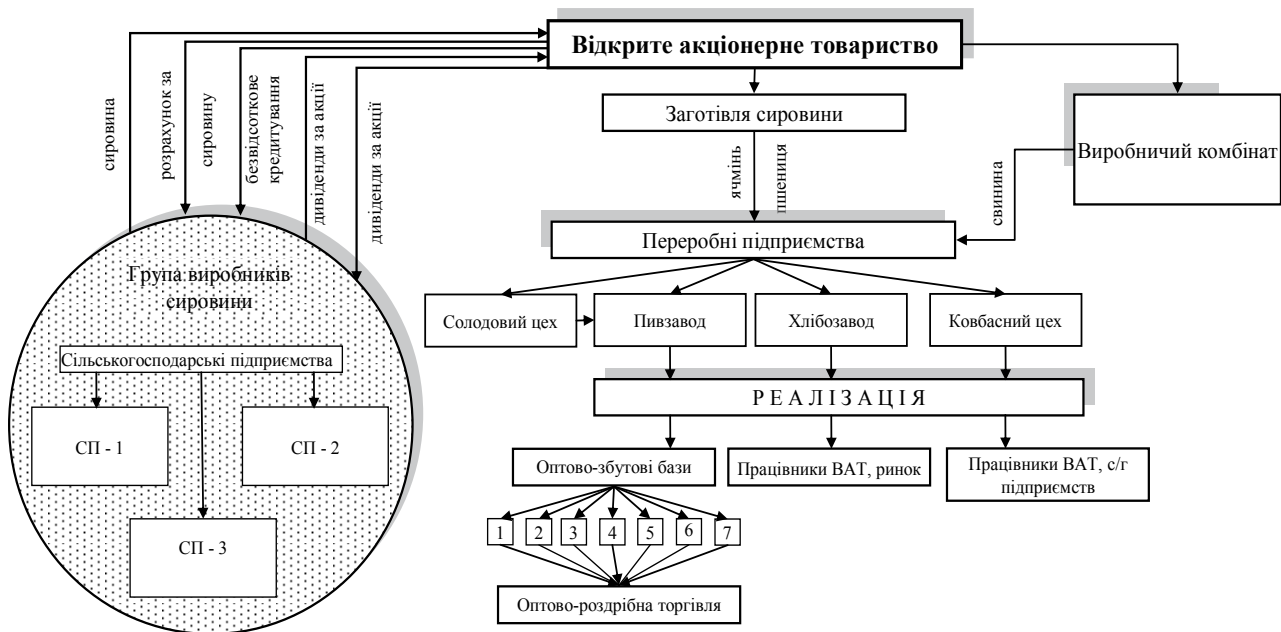
Сформована інтегрована структура у ВАТ «Бровар», до якої входять три сільськогосподарські підприємства зі статусом юридичної особи, а саме ДСП «Буданівський Бровар», ТзОВ «Сидорівський Бровар» та ТзОВ «Ласковецький Бровар». Взаємне володіння акцій (16% належать сільськогосподарським підприємствам у ВАТ, 36% – ВАТ у сільськогосподарських підприємствах) забезпечує високу фінансово-економічну діяльність відкритого акціонерного товариства. Завод закуповує елітні сорти ячменю і поставляє в сільськогосподарські підприємства, окрім цього, надає безвідсоткові кредити на придбання техніки, збирання врожаю тощо.

ВАТ «Бровар» визнане одним з кращих платників податків в області, значні інвестиції вкладені в розвиток соціальної сфери сіл та будівництво доріг. Завдяки безвідсотковому кредитуванню забезпечуються ефективність використання землі та рентабельне виробництво в усіх трьох сільськогосподарських підприємствах. Тут завжди враховуються інтереси орендодавців, територіальних громад та органів місцевого самоврядування. Окрім створення робочих місць, створюються робоча атмосфера та заохочення працівників за допомогою прозорості та конкурентної системи виплат і мотивації.

Якщо враховувати можливість функціонування цього агропромислового формування не лише в межах своєї області, але й поза ними, а також проілюструвати його організаційно-економічний механізм зв'язків, то матимемо таку модель (рис. 1).

Запропонована модель дає змогу узгоджувати економічні взаємовідносини виробників сировини та переробного підприємства з урахуванням таких складових, як ціновий механізм, що передбачає рівні закупівельні ціни, систему оплати за сировину та доставку продукції; акціонерний взаємозв'язок; безвідсоткове кредитування сільськогосподарських підприємств та соціальної інфраструктури села.

**Висновки з цього дослідження.** Здійснення подальших соціально-економічних перетворень пов'язане з появою великих об'єднань агропромислового типу із залученням фінансових інститутів, тобто агропромислово-фінансових корпорацій. Щоб їх створити, слід об'єднати виробничо-господарську діяльність підприємств на акціонерній основі; досягти координації зусиль у вирішенні склад-



**Рис. 1. Модель організаційно-економічного механізму інтеграційних зв'язків виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції**

них технологічних, фінансових, соціально-економічних проблем; забезпечити захист спільних інтересів; збалансувати випуск продукції та послуг; сприяти процесу внутрішньої вертикальної інтеграції щодо виробництва та реалізації готового продукту; знайти нові ринки реалізації (внутрішні та зовнішні); залучити інвестиції (вітчизняні та іноземні).

В Україні можна досягати більших показників розвитку великих аграрних формувань, проте нині існує багато факторів, які стримують такий розвиток. Інтегровані агроформування України перебувають під впливом нерозвиненого бізнес-середовища. Це виявляється у нестачі кваліфікованих кадрів у сільській місцевості (зокрема, агрономів, ветеринарів, механіків), обмеженому доступі до капіталу підприємств, зміні системи оподаткування, відсутності прозорого механізму державної підтримки. Регулювання ринку землі, недостатній професіоналізм та недорозвинута інфраструктура аграрного ринку також стримують розвиток інтегрованих агроформувань. До проблем розвитку інтегрованих агроформувань в Україні належить невирішеність земельних питань, зокрема стихійності у процесах оренди та купівлі-продажу землі. Так, нераціональна структура виробництва та інтенсивні технології в рослинництві призводять до порушення науково доведених систем ведення сільського господарства, монокультуризації землеробства,

деградації сільгоспугідь. Отже, ці та інші наявні фактори стримують розвиток аграрних формувань в Україні.

Таким чином, незважаючи на певні переваги чи недоліки окремих форм господарювання, слід розвивати різні організаційно-правові форми агроформувань на ринкових конкурентних умовах. Але при цьому треба враховувати, що суспільні зміни змінюють і систему організаційно-економічних та правових відносин у сільському господарстві. Важливо зазначити, що створення організаційних форм агропромислової інтеграції та їх удосконалення само по собі не є універсальним засобом для виходу агропромислового виробництва на якісно новий етап розвитку, що відповідає вимогам ринкової економіки. Його висока ефективність може бути досягнута на основі впровадження нових інтенсивних технологій, що забезпечують безвідходність під час переробки сільськогосподарської сировини, економію живої та уречевленої праці, скорочення та повну ліквідацію втрат ресурсів та готової продукції. Вирішення цього завдання вимагає постійного наукового забезпечення агропромислових формувань, широкого застосування сучасної техніки, встановлення тісних взаємовигідних виробничо-торгових і наукових зв'язків із зарубіжними партнерами. Все це сприятиме виходу агропромислового виробництва на сучасний світовий рівень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бабенко М.Д. Активізація і підвищення ефективності розвитку агропромислової інтеграції та кооперації в АПК регіону: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.02. Дніпропетровськ, 2012. 220 с.
2. Бурковська А.В. Розвиток інтеграційних процесів як важлива умова формування ефективного ринку аграрної продукції. Економіка АПК. 2013. № 12. С. 106–109.
3. Головне управління статистики у Тернопільській області. URL: <http://www.te.ukrstat.gov.ua>.
4. Долинський С.В. Інтеграційні зв'язки прикордонного підприємництва в агропромисловій сфері. Економіка АПК. 2000. № 9. С. 40–42.
5. Зубець М.В., Безуглий М.Д. Економічні аспекти реформування аграрно-промислового комплексу України. Національна академія аграрних наук України. 2010. С. 32.
6. Черевко Г.О., Колодій А.В. Агрохолдинги в агробізнесі України: шанси і загрози. Аграрна економіка. 2012. Т. 5. № 3–4. С. 3–9.

REFERENCES:

1. Babenko M.D. (2012) Aktyvizatsiya i pidvyshchennya efektyvnosti rozvytku ahropromyslovoyi intehtratsiyi ta kooperatsiyi v APK rehionu [Activation and increase of the efficiency of development of agro-industrial integration and cooperation in the agro-industrial complex of the region]: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.02. Dnipropetrovs'k, 220 p.
2. Burkovs'ka A.V. (2013) Rozvytok intehtratsiynykh protsesiv yak vazhlyva umova formuvannya efektyvnoho rynku ahrarnoyi produktsiyi [Development of integration processes as an important condition for the formation of an efficient market for agrarian products]. Ekonomika APK, № 1, pp. 106–109.
3. Holovne upravlinnya statystyky u Ternopil's'kiy oblasti [Department of Statistics in Ternopil region] Available at: <http://www.te.ukrstat.gov.ua>.
4. Dolyns'kyu S.V. (2000) Intehtratsiyni zv'yazky prykordonnoho pidpryyemnytstva v ahropromysloviy sferi [Integration connections of border business in the agro-industrial sphere. Economy of agroindustrial complex]. Ekonomika APK, № 9, pp. 40–42.
5. Zubets' M.V., Bezuhlyy M.D. (2010) Ekonomichni aspekty reformuvannya ahrarno-promyslovoho kompleksu Ukrayiny [The Economic Aspects of Reforming the Agro-Industrial Complex of Ukraine]. Natsional'na akademiya agrarnykh nauk Ukrayiny. P. 32.
6. Cherevko H.O., Kolodiy A.V. (2012) Ahrokholdynhy v ahrobiznesi Ukrayiny: shansy i zahrozy [Agricultural holdings in agribusiness in Ukraine: chances and threats]. Ahrarna ekonomika, T.5. № 3–4, pp. 3–9.

УДК 336.64

## Статистичний аналіз фінансування системи вищої освіти в Україні

**Ящук Т.А.**

викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом  
Уманського державного педагогічного університету  
імені Павла Тичини

**Чирва О.Г.**

доктор економічних наук, професор  
Уманського державного педагогічного університету  
імені Павла Тичини

У статті досліджено основні показники функціонування системи вищої освіти в Україні. Показано сутність та особливості фінансування закладів вищої освіти за рахунок державного та місцевих бюджетів, коштів фізичних осіб протягом останніх років. Вивчено склад та структуру вищих навчальних закладів залежно від їх типів. Проаналізовано вплив кількості студентів закладів вищої освіти I–IV рівнів акредитації на джерела фінансування їхнього навчання. Обґрунтовано необхідність диверсифікації джерел фінансування закладів вищої освіти як чинника, що впливає на підвищення якості підготовки фахівців.

**Ключові слова:** вища освіта, заклади вищої освіти, ринок освітніх послуг, фінансове забезпечення, фінансові ресурси, джерела фінансування.

Ящук Т.А., Чирва О.Г. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследованы основные показатели функционирования системы высшего образования в Украине. Показаны сущность и особенности финансирования высших учебных заведений за счет государственного и местных бюджетов, средств физических лиц в течение последних лет. Изучены состав и структура высших учебных заведений в зависимости от их типов. Проанализировано влияние количества студентов высших учебных заведений I–IV уровней аккредитации на источники финансирования их обучения. Обоснована необходимость диверсификации источников финансирования учреждений высшего образования как фактора, который влияет на повышение качества подготовки специалистов.

**Ключевые слова:** высшее образование, высшие учебные заведения, рынок образовательных услуг, финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, источники финансирования.

Yashchuk T.A., Chyrva O.H. STATISTICAL ANALYSIS OF FINANCING OF HIGHER EDUCATION SYSTEM IN UKRAINE

The article studies main indicators of functioning higher education system in Ukraine. The essence and features of financing higher education institutions at the expense of state, local budgets and funds of individuals in recent years are shown. Contents and structure of higher educational institutions depending on their types are studied. The influence of the number of students of higher education institutions of I–IV levels of accreditation on the sources of financing their education is analyzed. The necessity of diversifying sources of financing higher education institutions as a factor influencing improvement of the quality of specialist training is substantiated.

**Keywords:** higher education, higher education institutions, educational service market, financial support, financial resources, sources of financing.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ключовим показником оцінки розвитку країни є індекс людського розвитку, в якому, крім рівня життя, враховується рівень грамотності та освіченості населення досліджуваної країни. Безумовно, вища освіта має прямий вплив на конкурентоспроможність економіки країни загалом за допомогою підготовки кваліфікованих кадрів. Однією з умов входження України у світовий економічний простір є належне фінансу-

вання закладів вищої освіти, яке відповідає потребам економічного розвитку країни на сучасному етапі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням дослідження функціонування системи вищої освіти та аналізу джерел фінансування вищих навчальних закладів приділяють увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Грищенко, Т. Боголіб, О. Люта, Л. Гольцяєва, І. Кичко, Л. Шевченко, М. Іванов, І. Гращенко, Н. Волкова.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Невирішеними аспектами фінансування системи вищої освіти в Україні в сучасних умовах є брак бюджетних коштів для матеріально-технічного забезпечення процесу навчання, оплати праці науково-педагогічних працівників, стимулювання науки та наукових розробок. А низька ефективність використання бюджетних видатків на освіту призводить до корумпованості освіти, недостатності визнання ступенів освіти на ринку праці.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження основних показників функціонування ринку освітніх послуг, а також аналіз джерел фінансування закладів вищої освіти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Україна має розгалужену та потужну систему вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації різних форм власності, яка зазнала певного скорочення в результаті нещодавніх політичних подій.

Як свідчать дані табл. 1, кількість вищих навчальних закладів в Україні має стійку тенденцію до зменшення. Зокрема, цій ситуації посприяли відомі події останнього часу (7 лютого 2017 р. Міністерство освіти і науки України анулювало ліцензії ВНЗ на території окупованого Донбасу і в Криму). Також варто відзначити, що майже два десятка закладів вищої освіти з 2014 по 2016 рр. вже були перенесені з непідконтрольних територій. Замість

них почали працювати близько 40 навчальних центрів «Крим-Україна» і «Донбас-Україна».

Слід зазначити, що із загальної кількості вищих навчальних закладів майже 56% складають ВНЗ I–II рівнів акредитації, а 44% – ВНЗ III–IV рівнів акредитації. У структурі вищих навчальних закладів переважають вищі навчальні заклади I–II рівнів акредитації, адже у 2015/16 н. р. їх кількість становила 371 вищий навчальний заклад, що на 89 одиниць більше, ніж закладів вищої освіти III–IV рівнів акредитації. Але при цьому з 2010 р. намітилися негативні зміни щодо скорочення кількості вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації загалом. Причиною цього послужила трансформація вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації у структурні підрозділи вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, що обумовило причинно-наслідковий зв'язок між кількістю закладів вищої освіти та кількістю студентів, які в них навчаються.

У 2015–2016 рр. на ринку освітніх послуг функціонували 659 закладів вищої освіти I–IV рівнів акредитації, з них 525 перебувають у власності держави, а 134 знаходяться у приватній власності (рис. 1). Цей показник зменшився на 154 одиниці, або 18,1%, порівняно з 2010–2011 рр.

Проте щодо показника кількості студентів у розрахунку на 10,0 тис. населення країни, то спостерігаємо протилежну тенденцію, адже у закладах вищої освіти III–IV рівнів

Таблиця 1

Основні показники діяльності вищої освіти в Україні

Показники	I–II рівнів акредитації				III–IV рівнів акредитації			
	2010/11 н. р.	2012/13 н. р.	2014/15 н. р.	2015/16 н. р.	2010/11 н. р.	2012/13 н. р.	2014/15 н. р.	2015/16 н. р.
Кількість закладів, усього, од.	483	469	387	371	330	316	277	288
зокрема, за державною та комунальною формами власності	406	399	323	317	231	220	197	208
за приватною формою власності	77	70	64	54	99	96	80	80
Кількість студентів, усього, тис. ос.	351,4	335,8	251,3	230,1	2 066,7	1 770,3	1 438,0	1 375,2
Прийнято, усього, тис. ос.	125,1	96,7	69,5	63,1	381,2	331,1	291,7	260,0
Випущено, усього, тис. ос.	107,4	89,8	79,1	73,4	528,9	505,4	405,4	374,0
Кількість студентів у розрахунку на 10 000 населення	81	78	59	54	476	410	335	322

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

акредитації навчається більша кількість студентів (322 особи на противагу 54 здобувачам вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації). Це пояснюється зростанням попиту на фахівців високого професійного рівня для реалізації завдань ринкової економіки. Така тенденція також свідчить про розширення доступу громадян до здобуття вищої освіти.

Аналізуючи динаміку складу та структури вищих навчальних закладів України за типами (табл. 2), вважаємо необхідним звернути увагу на те, що за період 2010–2016 рр. загальна частка вищих навчальних закладів, що надають неповну вищу освіту, зменшилася з 56,8% до 55,4%, а питома вага вищих навчальних закладів, які забезпечують отримання повної вищої освіти, має тенденцію до зростання (із 43,2% до 44,6%).

Протягом 2011–2014 рр. у складі вищих навчальних закладів відбулися певні зміни, а саме зросла кількість коледжів, з'явилися консерваторії, але зменшилось число технікумів, училищ, академій, інститутів. Загальна структура типів закладів вищої освіти за цей період свідчить про зменшення показників питомої ваги за технікумами, училищами, інститутами та академіями, проте питома вага університетів та коледжів підвищилась на 2–4%.

Зміни як у кількісному, так і в структурному плані характерні також для 2015/2016 н. р. Так, зростання кількості закладів вищої освіти спостерігалось по університетах на 9 одиниць порівняно з 2014/2015 н. р., але загалом найбільшу частку у питомій вазі вищих навчальних закладів становлять коледжі, а саме 34,1% за кількості у 224 одиниці.

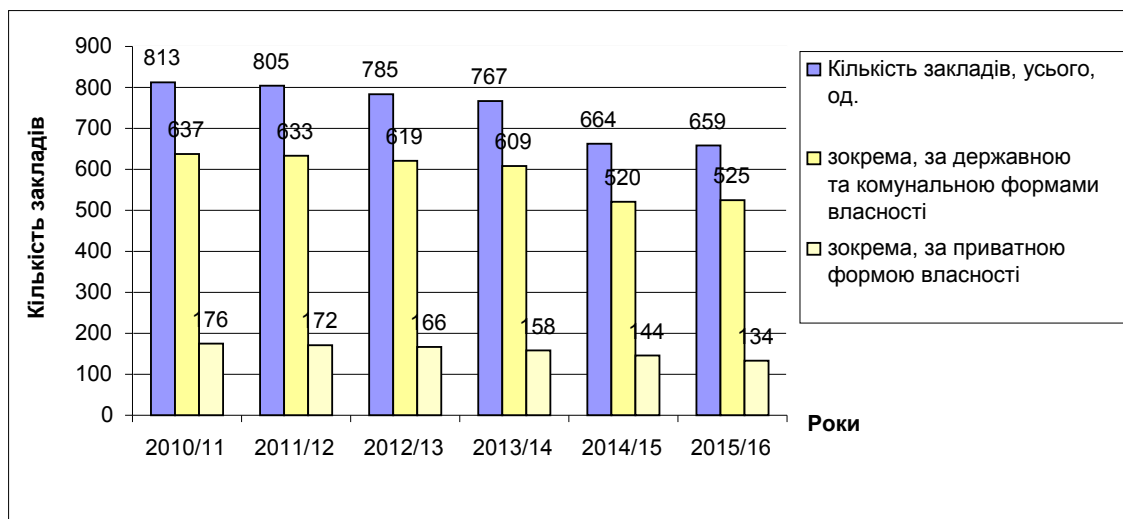


Рис. 1. Кількість вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації за формами власності у 2010–2016 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [2]

Таблиця 2

Динаміка складу та структури вищих навчальних закладів України за типами

Типи вищих навчальних закладів	2010/11 н. р.	2011/12 н. р.	2012/13 н. р.	2013/14 н. р.	2014/15 н. р.	2015/16 н. р.
Усього	854	846	823	803	664	657
Технікуми	130	120	109	97	59	56
Училища	121	122	118	117	87	84
Коледжі	234	238	243	245	222	224
Університети	197	197	199	198	175	184
Академії	62	66	64	62	54	50
Інститути	109	102	89	83	66	59
Консерваторії	–	1	1	1	1	–

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [2]

Отже, за результатами проведеного аналізу кількості закладів вищої освіти можна зробити висновок, що в Україні сформована система вищої освіти, яка охоплює навчальні заклади державної, комунальної та приватної форм власності різних рівнів акредитації, робота яких спрямована на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до потреб економіки країни.

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» [1] фінансування вищих навчальних закладів державної форми власності здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, фінансування вищих навчальних закладів комунальної форми власності відбувається за рахунок коштів відповідних бюджетів, а фінансове забезпечення вищих навчальних закладів приватної форми власності здійснюється їх власником. Окрім того, для фінансування вищих навчальних закладів можуть залучатися додаткові джерела фінансування, не заборонені законодавством, зокрема плата за надання освітніх послуг, надходження від науково-дослідної діяльності ВНЗ, орендна плата. Отримані кошти спрямовуються на здійснення статутної діяльності вищого навчального закладу в порядку та на умовах, визначених законодавством та його статутом.

Головним джерелом фінансування витрат на освіту загалом та на вищу освіту зокрема є кошти державного та місцевих бюджетів. Аналіз видатків зведеного бюджету обумовлений важливістю ролі вищої освіти як основної ланки підготовки кадрів для економіки країни [6, с. 55]. Про динаміку видатків зведеного бюджету на фінансування освіти свідчать дані табл. 3.

Аналізуючи показники фінансування вищої освіти в Україні за 2000–2016 рр., можемо зауважити, що обсяги видатків зростають з

2 285,5 млн. грн. у 2000 р. до 30 595,9 млн. грн. у 2016 р., тобто на 28 309,5 млн. грн. Частка витрат на вищу освіту у відсотках до видатків зведеного бюджету протягом 2000–2010 рр. мала тенденцію до зростання від 4,7% до 6,6%. Але з 2014 р. цей показник поступово зменшувався до 4,4% у 2016 р.

Незважаючи на таку динаміку, держава продовжує розглядати витрати на освіту як елемент соціальної політики, а не інвестиції в людський капітал, що загрожує розвитку країни в майбутньому. Процеси бюджетної децентралізації, які розпочались у 2015 р., спричинили тенденцію до зменшення питомої ваги видатків на освіту з державного бюджету та зумовили збільшення видатків місцевих бюджетів. Обсяг видатків на освіту з Державного бюджету України не перевищує 3% ВВП. Так, у 2000 р. частка витрат на вищу освіту становила 1,3% від ВВП, а у 2010 р. вона мала максимальне значення, дорівнюючи 2,3%. На жаль, представлена динаміка свідчить про зниження частки державних витрат на освіту у валовому внутрішньому продукті, що не підтверджує пріоритетність для держави сфери освіти.

Так, дані табл. 4 свідчать про те, що за період, що досліджується, кількість студентів зменшилась на 886 018 осіб, або на 35,6%. Причиною цього стала демографічна криза в Україні, а саме різке падіння народжуваності, що отримало сьогодні наслідки у вигляді скорочення кількості випускників середніх шкіл, тобто потенційних абітурієнтів.

Основна кількість студентів здобуває вищу освіту, навчаючись на денному відділенні. Проте, якщо у 2010/2011 н. р. питома вага студентів денного відділення до загального контингенту студентів становила 61%, у 2016/2017 н. р. цей показник збільшився до

Таблиця 3

## Витрати на освіту в Україні у 2000–2016 рр.

Показники	Роки					
	2000	2005	2010	2014	2015	2016
Видатки зведеного бюджету на освіту, всього, млн. грн.	7 085,5	26 801,8	79 826,0	100 105,6	114 193,5	109 155,2
зокрема, на вищу освіту	2 285,5	7 934,1	24 998,4	28 340,5	30 981,8	30 595,9
Частка витрат на вищу освіту, % до:						
видатків зведеного бюджету	4,7	5,7	6,6	5,4	4,6	4,4
ВВП	1,3	1,8	2,3	1,8	1,6	1,9

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [2]



Таблиця 4

**Динаміка кількості студентів вищих навчальних закладів України за 2010–2016 рр.**

Показники	2010/11 н. р.	2011/12 н. р.	2012/13 н. р.	2013/14 н. р.	2014/15 н. р.	2015/16 н. р.
Кількість студентів, усього, осіб	2 491 288	2 311 557	2 170 141	2 052 678	1 689 226	1 605 270
зокрема, на денному відділенні	1 509 049	1 442 385	1 391 960	1 348 579	1 153 293	1 141 291
на вечірньому відді- ленні	8 887	7 710	6 614	5 555	4 797	3 822
на заочному відділенні	900 175	861 462	771 567	698 544	531 136	460 157
зокрема, за державною та комунальною фор- мами власності ВНЗ	2 181 363	2 042 724	1 946 666	1 861 600	1 534 299	1 465 629
за приватною формою власності	309 926	268 833	223 475	191 078	154 927	139 641
зокрема, за I–II рівнями акредитації	361 453	356 768	345 235	328 993	251 271	230 110
за III–IV рівнями акре- дитації	2 129 835	1 954 789	1 824 906	1 723 685	1 437 955	1 375 160

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [2]

71%. Щодо заочного відділення, то за аналізований період контингент студентів зменшився майже вдвічі (на 440 018 осіб), при цьому спостерігається зменшення їх питомої ваги в загальній кількості з 36% до 28,7%.

Якщо проаналізувати динаміку кількості студентів за типами акредитації закладів вищої освіти, то можна стверджувати, що більша кількість абітурієнтів вибирає вищі навчальні заклади III–IV рівнів акредитації, що зумовлене підвищенням попиту на магістрів та бакалаврів. Так, у 2015/2016 н. р. у коледжах, технікумах, училищах навчалися 230 110 студентів, а в університетах, академіях, інститутах – 137 5160 осіб. Проте загалом слід відзначити тенденцію до зменшення кількості абітурієнтів у закладах вищої освіти I–IV рівнів акредитації.

Окрім того, значна частина здобувачів вищої освіти навчається за рахунок бюджетних коштів різних рівнів, що дає змогу державним закладам вищої освіти підвищити свою привабливість на ринку освітніх послуг для майбутніх абітурієнтів.

Наслідком зменшення кількості студентів українських вищих навчальних закладів є також відтік абітурієнтів за кордон. Серед найбільш бажаних для навчання країн українських студентів слід назвати Польщу, Німеччину, Канаду, Італію, Чехію, США, Іспанію, Австрію, Францію та Угорщину. Протягом періоду, що досліджується, приріст кількості студентів за кордоном становить 131%, або 28 517 осіб. Менша кількість студентів від'їжджає з добу-

вати вищу освіту до Азербайджану, Хорватії, Грузії, Ірландії, Сербії.

Залежно від структури найпопулярніших країн, куди від'їжджають українці на навчання, статистика розподілилася так: стабільно протягом 2010–2016 рр. лідируючі позиції займають Польща (52%) та Німеччина (22%), третє місце в структурі посідає Канада з часткою у 6%. Усі інші країни мають приблизно від 1% до 5% українських здобувачів вищої освіти.

Загальна кількість студентів у закладах вищої освіти I–IV рівнів акредитації, які навчаються за кошти державного бюджету, зменшилася з 874 781 до 732 018 осіб, що становить 142 763 особи, або 16,3%. Таку ситуацію спричинило скорочення кількості студентів, які одержують вищу освіту за державним замовленням, у закладах I–II рівнів акредитації на 41 554 особу, або 33,4%, та закладах III–IV рівнів акредитації на 101 209 осіб, або 13,4% (табл. 5).

Не менш важливу роль відіграють місцеві бюджети в реалізації бюджетної політики держави щодо фінансування закладів вищої освіти. Як свідчать аналітичні дані, кількість студентів, які здобувають вищу освіту за кошти місцевих бюджетів, постійно зменшується, а у 2015/2016 н. р. становить 79 446 осіб, що на 16 883 особи менше, ніж у 2010/2011 н. р. Але при цьому питома вага таких здобувачів у загальній структурі становить 4,9%. Незважаючи на скорочення кількості студентів, які перебувають на місцях державного замовлення, за досліджуваний період питома вага

**Кількість та питома вага студентів ВНЗ I–IV рівнів акредитації  
за джерелами фінансування їх навчання**

<b>Показники</b>	<b>2013/14 н. р.</b>	<b>2014/15 н. р.</b>	<b>2015/16 н. р.</b>
Усього студентів, осіб	2 052 678	1 689 226	1 605 270
зокрема, тих, що навчаються за рахунок державного бюджету	874 781	751 123	732 018
тих, що навчаються за рахунок місцевих бюджетів	95 791	82 118	79 446
тих, що навчаються за рахунок органів державної влади, юридичних осіб	8 184	10 370	10 236
тих, що навчаються за рахунок фізичних осіб	1 073 922	845 615	783 570
Питома вага студентів (%), які навчались за рахунок державного бюджету	42,6	44,5	45,6
Питома вага студентів (%), які навчались за рахунок місцевих бюджетів	4,7	4,9	4,9
Питома вага студентів (%), які навчались за рахунок органів державної влади, юридичних осіб	0,4	0,6	0,6

*Джерело: розроблено авторами за даними джерела [2]*

кількості студентів, які отримують вищу освіту за кошти державного бюджету, склала 50,5%.

Кількість студентів закладів вищої освіти всіх рівнів акредитації, які одержують освіту за кошти фізичних осіб, у 2015/2016 н. р. становила 783 570 осіб, що на 27 894 особи менше, ніж кількість осіб, які навчаються за державні кошти. Отже, за аналізований період питома вага кількості студентів, які навчаються за власні кошти, склала 48,9%.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, оцінка фінансово-економічних результатів діяльності ВНЗ за сучасних умов існування в освітньому просторі є актуальною з позицій важливості розробки стратегічних рішень

щодо пошуку можливостей диверсифікації фінансування освітньої діяльності. Зокрема, це стосується пошуку можливостей отримання коштів вищими навчальними закладами за виконання науково-дослідних проєктів. Таке джерело фінансування діяльності досить поширене в зарубіжних країнах, а саме в практиці освітньої діяльності американських університетів, де значна частина коштів бюджету закладів освіти формується за рахунок грошових надходжень у формі грантів на науково-дослідну роботу. Тому наступним етапом стане дослідження особливостей фінансування наукової діяльності закладів вищої освіти України.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/page5>.
2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2016/1-1\\_03\\_00\\_03\\_2016.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2016/1-1_03_00_03_2016.htm).
3. Волкова Н. Ефективність використання коштів ВНЗ. Фінанси України. 2005. № 5. С. 66–72.
4. Гольяєва Л. Статистичний аналіз тенденцій розвитку та структури фінансування вищої освіти України. Бізнес-Інформ. 2015. № 9. С. 79–83.
5. Гращенко І., Сидоренко Т. Аналіз ринку освітніх послуг в Україні. Технології та дизайн. 2014. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/td\\_2014\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_1_9).
6. Кичко І. Фінансування освіти в умовах формування соціально-орієнтованої економіки. Фінанси України. 2003. № 1. С. 53–59.
7. Шевченко Л. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел. Теорія і практика правознавства. 2013. № 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp\\_2013\\_2\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44).

## REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy "Pro vyshchu osvitu" [Law of Ukraine "On Higher Education"]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/page5>.
2. Derzhavna sluzhba statyky Ukrainy (2017) Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchych navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2016/17 navchalnoho roku [Main indicators of activity of higher educational institutions in Ukraine at the beginning of 2016/17 academic year], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
3. Volkova N. (2005) Efektyvnist vykorystannia koshtiv VNZ [Efficiency of fund use of higher educational institutions]. Finances of Ukraine, no. 5, pp. 66–72.
4. Holtiaieva L. (2015) Statystychnyi analiz tendentsii rozvytku ta struktury finansuvannia vyshchoi osvity Ukrainy [англ. назва]. Biznes-Inform, no. 9, pp. 79–83.
5. Hrashchenko I. (2014) Analiz rynku osvitnikh posluh v Ukraini [Analysis of the educational service market in Ukraine]. Tekhnolohii ta dyzain [Technology and design] (electronic journal), no. 1. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/td\\_2014\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_1_9).
6. Kychko I. (2003) Finansuvannia osvity v umovakh formuvannia sotsialno-orientovanoi ekonomiky [Financing education under the conditions of formation of a socially oriented economy]. Finances of Ukraine, no. 1, pp. 53–59.
7. Shevchenko L. (2013) Finansuvannia vyshchoi osvity: dyversyfikatsiia dzherel [Higher education financing: diversification of sources]. Teoriia i praktyka pravoznavstva [Theory and practice of jurisprudence] (electronic journal), no. 2. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp\\_2013\\_2\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44).

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336

Управління ресурсним потенціалом  
промислових підприємств**Бакало Н.В.**кандидат економічних наук, доцент  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка**Полякова А.О.**студентка  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена актуальним питанням управління ресурсним потенціалом промислових підприємств. Проаналізовано, систематизовано особливості управління ресурсами вітчизняних підприємств. Окреслено структуру ресурсного потенціалу промислових підприємств. Досліджено фактори впливу на управління ресурсним потенціалом промислових підприємств.

**Ключові слова:** ресурси, управління, інвестиції, ресурсний потенціал, адміністрування.

Бакало Н.В., Полякова А.А. УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
Статья посвящена актуальным вопросам управления ресурсным потенциалом промышленных предприятий. Проанализированы, систематизированы особенности управления ресурсами отечественных предприятий. Обозначена структура ресурсного потенциала промышленных предприятий. Исследованы факторы влияния на управление ресурсным потенциалом промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** ресурсы, управление, инвестиции, ресурсный потенциал, администрирование.

Bakalo N.V., Poliakova A.O. MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES RESOURCE POTENTIAL  
The article is devoted to topical issues of research on management of resource potential of industrial enterprises. The features of resource management of domestic enterprises are analyzed and systematized. The factors of influence on the management potential of industrial enterprises are investigated. The structure of the resource potential of industrial enterprises is determined.

**Keywords:** resources, management, investments, resource potential, administration.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективність діяльності підприємства у сучасних умовах залежить від багатьох показників, як зовнішніх, так і внутрішніх. Головним чинником, що впливає на ефективність управління підприємством, є ефективність адміністрування його ресурсами. При цьому слід відзначити, що у сучасній економічній літературі досі не існує єдиної думки про визначення терміна «ресурсний потенціал підприємства» та його склад.

Стан ресурсного потенціалу підприємства є передумовою досягнення високого рівня конкурентоздатності підприємства. Аналіз потенціалу підприємства має випереджувати аналіз ринку, оскільки без знання

потенціалу неможливо визначити, яка саме частина ринку повинна найбільш детально вивчатися.

Отже, слід зазначити, що однією з найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні суб'єкти господарювання в умовах українського сьогодення, є недостатня обізнаність в організації адміністрування їх ресурсами. Окреслена проблема зумовлює наявність в економіці України численної кількості збиткових, малорентабельних або неплатоспроможних господарюючих суб'єктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування та використання ресурсного потенціалу досліджували вітчизняні та закордонні вчені, зокрема Т. Бауліна [1], О. Вишнеvsька [2], С. Волощук [3], Н. Крас-

нокутська [9], Н. Кондратенко [6], О. Костевич [8], С. Сердак [10].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте більшість теоретичних концепцій розвитку ресурсного потенціалу, його структури та властивостей, що лежать в основі його використання, є недостатньо обґрунтованими або суперечливими.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розгляд особливостей управління ресурсами вітчизняних підприємств та вивчення сучасних методів адміністрування ресурсами, які можуть ефективно застосовуватися вітчизняними суб'єктами господарювання в умовах українського сьогодення для ефективності та конкурентоспроможності виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Емпіричну базу дослідження склали публікації вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали науково-практичних конференцій, а також періодичні видання. Становлення та розвиток підприємництва залежать від наявності необхідних ресурсів (потенціалу).

В економічній літературі виділяються різні види потенціалу (ресурсний, виробничий, економічний (підприємницький), трудовий, науково-технічний, фінансовий), підходи до визначення та оцінювання яких також різноманітні залежно від факторів та напрямів дослідження. У радянські часи головним об'єктом вивчення виступав виробничий потенціал підприємства, що обумовлювалось наявністю постійних державних замовлень. Під потенціалом підприємства розуміються всі джерела, можливості, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення визначеної мети, зокрема ті, що вже використовуються. Резервом потенціалу є ті запаси, які в певний проміжок часу не використовуються на підприємстві. Поняття потенціалу підприємства має велике значення для практики господарювання, оскільки уявлення про його зміст визначає адекватний підхід до його оцінювання, вимірювання рівня конкурентоспроможності та управління потенціалом.

Як стверджує П. Ігнатівський, ресурсний потенціал – це категорія більш об'ємна, ніж продуктивні сили, а також вона включає до свого складу ще кількість і якість трудових ресурсів, можливості, природні ресурси. Вчений також наводить важливу тезу про спільне існування ресурсного потенціалу та механізму господарювання, що є системою засо-

бів, які застосовує підприємство (суспільство) для реалізації економічних законів.

Більшість дослідників формує таку структуру ресурсного потенціалу підприємства [1, с. 67; 6, с. 460]:

- матеріальні ресурси (необоротні та оборотні активи);
- трудові ресурси;
- фінансові ресурси;
- нематеріальні ресурси;
- інформаційно-методичні ресурси.

Дослідимо окремі групи детальніше.

Характеризуючи виробничі ресурси, зазначимо, що наведені види ресурсів є сукупністю можливостей для досягнення цілей виробничої системи. Це означає, що, маючи у своєму розпорядженні ті чи інші засоби виробництва, виробнича система здатна повною мірою задовольняти потреби та запити потенційних споживачів.

На основі аналізування та порівняння досліджень різних вчених щодо класифікації матеріальних ресурсів, а також з урахуванням великої різноманітності матеріальних ресурсів, що використовуються на підприємствах, запропоновано класифікацію матеріальних ресурсів, що відповідає сучасним економічним умовам в Україні (рис. 1).

У ній враховано й усунуто головні недоліки традиційних класифікацій матеріальних ресурсів, в яких матеріальні ресурси подані лише як набір (послідовність) певного процесу використання. Передбачено поділ ресурсів за походженням, формою участі в процесі виробництва (такий поділ має принципове значення для організації управління матеріальними ресурсами); ступенем готовності; особливістю використання, що дає можливість системно вдосконалити управління матеріальними ресурсами як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Запропонована класифікація дасть змогу правильніше вибрати методи управління матеріальними ресурсами, а також повніше реалізувати всі його функції, а саме функції організації, планування, стимулювання та контролю (рис. 1).

Методологічні підходи до дослідження матеріальних ресурсів як об'єкта управління вимагають розгляду інших базових питань, таких як ефективне використання матеріальних ресурсів, вибір моделі управління ними, пошук шляхів ресурсозбереження.

Ефективне використання матеріальних ресурсів – якісна характеристика їх використання на раціональному рівні, який можна було б визначити суспільно необхідним, а



Рис. 1. Класифікація матеріальних ресурсів

саму раціоналізацію використання ресурсів визначити як процес безперервного удосконалення їх споживання, пов'язаний з розвитком виробництва. З раціональним використанням пов'язана ще одна мета, що полягає в економії матеріальних ресурсів, що означає підвищення рівня їх корисного використання, який виявляється у зниженні питомих витрат матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів на одиницю споживчих властивостей виробленої продукції за підвищення або збереження якості та технічного рівня продукції.

Управління матеріальними ресурсами може здійснюватись у різних умовах, на нього можуть впливати різні чинники, такі як кризовий стан підприємства; зростання цінової конкуренції; перехід на освоєння нових видів продукції; зміна партнерів; вихід на міжнародний конкурентний ринок; робота в рамках кооперації; характер управління підприємством (антикризове, стратегічне); реструктуризація.

Управління інформаційними ресурсами є системою рішень і дій, що спрямовані на досягнення поставленої мети в умовах їх обмеження за допомогою оптимізації інформаційної інфраструктури підприємства. Вона має два вектори впливу, а саме поліпшення експлуатаційних властивостей інформацій-

них ресурсів підприємства та формування інформаційної бази для підвищення ефективності управління і зниження ризику прийнятих рішень. Головною ознакою цих напрямів є їх роль у процесі забезпечення діяльності підприємства. Управління ними передбачає наявність системи показників, які дають змогу не тільки оцінити витрати та вигоди, обумовлені використанням інформаційних ресурсів у системі управління підприємством, але й отримувати інформацію для кількісного відображення динаміки їх розвитку [3, с. 34–39].

До завдань управління інформаційними ресурсами належать управління інвестиціями у сфері інформаційних технологій, оптимізація витрат на придбання інформаційних продуктів у сторонніх організацій, скорочення часу, витраченого на пошук та оброблення інформації, підвищення ефективності управління завдяки підвищенню якості інформаційного забезпечення. Комплексний підхід до управління інформаційними ресурсами передбачає декілька етапів її реалізації, а саме планування, облік, контроль, аналіз та оптимізацію витрат на задоволення інформаційних потреб усіх суб'єктів виробничо-господарської діяльності.

Одними з не менш важливих чинників для ефективної діяльності будь-якого підприєм-

ства є його ділова репутація, досвід зв'язків, престиж торгових марок, потужна клієнтурна база, налагоджені постійні зв'язки з постачальниками та партнерами.

Останнім часом до складу ресурсів відносять також здатність до підприємницької діяльності, заповзятливість господарюючих суб'єктів.

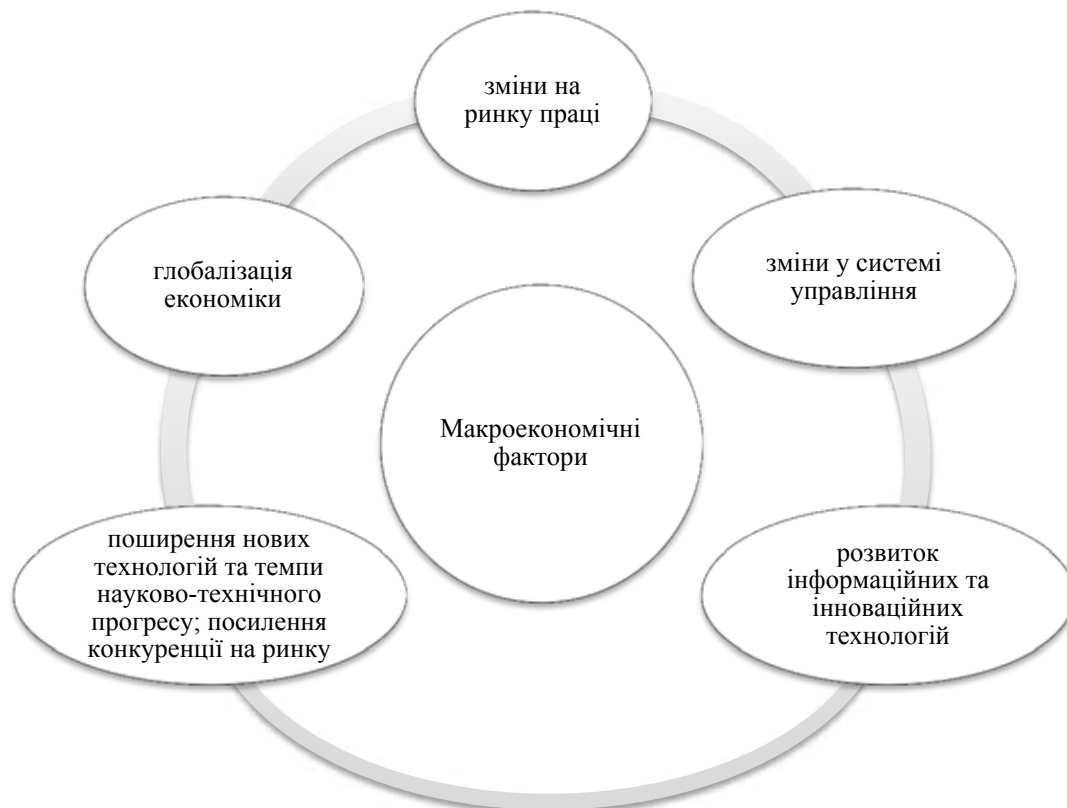
Для підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу на підприємстві необхідно домагатися оптимального співвідношення усіх засобів праці, досягнення пропорційності між робочою силою та відповідними різновидами машин та устаткування. Це, безперечно, пов'язане зі зростанням питомої ваги прогресивного нового устаткування, удосконаленням організації функціонування виробничої інфраструктури, перерозподілом працюючих в його межах тощо [9, с. 277–285].

Промисловість України є найважливішою структурною ланкою господарського комплексу України. На неї припадає 1/3 основних фондів, понад 35% населення, зайнятого в національному господарстві. Провідна роль промисловості в економіці України визначається перш за все тим, що, забезпечуючи всі галузі національного господарства зна-

ряддями праці та новими матеріалами, вона є найбільш активним фактором науково-технічного прогресу та розширеного відтворення загалом [4, с. 598]. Темпи росту, рівень розвитку та структура промисловості є важливими показниками не тільки кількісної, але й якісної характеристики народного господарства та життєвого рівня населення.

Соціально-політичні та інституціонально-економічні перетворення, здійснені в країні останніми роками, значно ускладнили навколишнє середовище ділових відносин українських промислових підприємств, зробивши її джерелом багатьох погроз економічного, соціального та іншого характеру. У зв'язку з цим забезпечення стійкого економічного розвитку промислових підприємств викликає необхідність формулювання нової концепції стратегічного планування ефективного використання ресурсного потенціалу з орієнтацією не тільки на внутрішні можливості промислових підприємств, але й на можливості та погрози зовнішнього навколишнього середовища [6, с. 469].

На управління ресурсним потенціалом промислових підприємств регіону впливає низка факторів. Макроекономічні фактори наведено нижче (рис. 2).



**Рис. 2. Макроекономічні фактори впливу на управління ресурсним потенціалом промислових підприємств**

До внутрішніх факторів управління ресурсним потенціалом належать початкові умови функціонування підприємств та галузей; умови реалізації створеного продукту та умови грошового обігу; умови формування фінансових ресурсів підприємства [10, с. 85].

Ефективний розвиток кожної економічної системи вимагає постійного пошуку оптимальних варіантів поєднання державних і ринкових складових та інтересів. Тому вся доцільна діяльність людини так чи інакше пов'язана з проблемою ефективності. В основі цього поняття лежать обмеженість ресурсів, бажання економити час, одержувати якомога більше продукції з доступних ресурсів.

Проблема ефективності – це завжди проблема вибору (що проводити, що виробляти, які види продукції, яким способом, як їх розподілити, який обсяг ресурсів використовувати для поточного та майбутнього споживання). Промисловість регіонів України повинна використовувати у своїй виробничо-господарчій діяльності напрями стратегічної промислової політики України [2, с. 32–37].

Одним з головних напрямів цієї політики, на нашу думку, є структурна перебудова, яка націлена на збільшення частки виробництва продукції, що має завершений технологічний цикл, конкурентоспроможної для експорту та її імпортозаміщення. Розвиток регіонів України неможливий без стабілізації на мікроекономічному рівні. У досить складних умовах господарювання, що склалися сьогодні, виживання більшої частини підприємств є можливим переважно лише під час виробництва продукції, яку вони можуть виготовляти за рахунок реалізації своїх технічних можливостей, що вимагає вирішення таких завдань:

- узгодження та стабілізація загальних ресурсів підприємств з потребами виробництва;
- узгодження номенклатури виготовленої продукції з потребами споживачів;
- модернізація продукції з огляду на власні технічні можливості;
- розробка нових видів продукції на базі старої техніки та технології.

На основі наукових розробок і господарської практики України можна навести головні напрями підвищення ефективності управління ресурсами розвитку промисловості [10, с. 35]:

- вільний вибір джерел і форм матеріально-технічного забезпечення (ресурси можна придбати за прямими договорами в оптово-торговельних організаціях або безпо-

середньо у підприємств-виготовлювачів цього виду ресурсів);

- самостійність підприємств-постачальників (продавців) і підприємств-споживачів (покупців) у використанні на свій розсуд матеріальних та фінансових ресурсів, що перебувають у рамках їхніх прав власності;

- перебування в рівноважному стані на суспільно необхідному рівні;

- інтенсивність використання матеріальних ресурсів у результаті досягнення максимально можливої глибини їх залучення у виробничий обіг, тобто повторного та багаточільового використання перш за все відходів споживання як вторинних матеріальних ресурсів;

- комплексність (передбачається, що в системі циркулюють усі необхідні для діяльності підприємств види матеріальних ресурсів, зокрема ті, які призначені для надання інформаційних, виробничих та комерційних послуг);

- оперативність (здатність системи швидко реагувати на вимоги ринку загалом та індивідуальні потреби підприємств-партнерів зокрема);

- оборотність (можливість вільного переходу продукції як товару з натурально-речовинної форми у вартісну, і навпаки);

- сприйнятливість до науково-технічного прогресу (система повинна вишукувати, освоювати та рекламувати новітні види товарів і послуг, а також насичувати ними ринок; це стосується і використання в діяльності підприємства новітньої техніки та технологій просування товарів на ринок, переробки інформації та обслуговування підприємств-споживачів);

- реалізація пріоритету споживача (задоволення індивідуальних та суспільних потреб (ринків) у матеріальних ресурсах і послугах на суспільно необхідному рівні за найменших витрат) [4, с. 590].

**Висновки з цього дослідження.** За результатами проведеного аналізу можемо зробити висновок, що сьогодні є значна кількість визначень категорії, проте всі вони уособлюють наявні на підприємстві ресурси, які суб'єкт господарювання може використовувати для виробництва продукції та отримання прибутку. Основними складовими потенціалу є матеріальні ресурси; трудові ресурси; фінансові ресурси; нематеріальні ресурси; інформаційні ресурси. Ресурсний потенціал підприємства є досить багатогранною та складною системою, що включає основні фонди, трудові ресурси, технологію, енерге-



тичні ресурси та інформацію, що перебувають у розпорядженні організації для творчої діяльності.

Відзначимо, що саме відсутність дійового механізму управління ресурсами розвитку промисловості регіону гальмує процеси, пов'язані з ефективністю промисловості регіонів України. Це пов'язане перш за все з відсутністю сучасної практики роботи з ресур-

сами та недосконалістю наукової та технічної бази щодо розвитку регіональних промислових комплексів. Забезпечення розв'язання регіональних проблем неможливо без регіонального стратегічного управління, яке включає систему методів і прийомів державного регулювання, але водночас може бути безперервним процесом адаптації та корегування з урахуванням змінних умов регіону.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бауліна Т. Кадровий потенціал як головний фактор управління змінами на підприємстві. Економіка і управління. 2008. № 1. С. 67–71.
2. Вишнеvsька О. Ресурсний потенціал підприємництва. Економіка АПК. 2008. № 12. С. 32–37.
3. Волощук С. Оцінка ресурсного потенціалу у розвитку підприємництва. Економіка АПК. 2011. № 4. С. 34–39.
4. Швиданенко Г., Васильков В., Гончарова Н. Економіка підприємства: підручник. Київ: КНЕУ, 2009. 598 с.
5. Комарова М. Формирование экономической стратегии государства: общее и особенное. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2008. № 2. С. 171–175.
6. Кондратенко Н. Теоретико-методологічні засади стратегії ресурсозбереження у регіональних економічних системах: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.05. Київ, 2011. 469 с.
7. Коротич О. Динаміка соціально-економічного розвитку України та її регіонів. Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. № 1 (35). Харків: вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2009. С. 142–150.
8. Костевич О. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2010. Вип. 43. С. 54–59.
9. Краснокутська Н. Управління потенціалом підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2009. Вип. 2. С. 277–285.
10. Сердак С. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання. Академічний огляд. 2008. № 2. С. 83–88.

#### REFERENCES:

1. Baulina T. (2008) Kadrovij potencial jak glavnyj faktor upravlinnja zminamy na pidprijemstvi [Personnel potential as the main factor in managing changes in the enterprise]. Economics and Management, no 1, pp. 67–71.
2. Vyshnevs'ka O. (2008) Resursnyj potencial pidprijemnyctva [Resource potential of the enterprise]. Ekonomika APK, № 12, pp. 32–37.
3. Voloshhuk S. (2011) Ocinka resursnogo potencialu u rozvytku pidprijemnyctva [Assessment of resource potential in the development of entrepreneurship]. Ekonomika APK, no 4, pp. 34–39.
4. Shvydanenko G., Vasyli'kov V., Goncharova N. (2009) Ekonomika pidprijemstva [Business Economics] Kiev: KNEU (in Ukrainian).
5. Komarova M. (2008) Formirovanie jekonomicheskoy strategii gosudarstva: obshhee i osobennoe [Formation of the economic strategy of the state: general and special]. Bulletin of the Saratov State Social and Economic University, no 2, pp. 171–175.
6. Kondratenko N. (2011) Teoretiko-metodologichni zasady strategii resursozberezhennja u regional'nih ekonomichnih sistemah [Theoretical and methodological principles of resource conservation strategy in regional economic systems] (PhD Thesis), Kiev.
7. Korotich O. (2009) Dinamika social'no-ekonomichnogo rozvitku Ukraïni ta її regioniv [Dynamics of social and economic development of Ukraine and its regions] (PhD Thesis), Kharkiv, vid-vo HarRI NADU "Magistr".
8. Kostevich O. (2010) Finansovij potencial jak faktor stalogo rozvitku [Financial Potential as a Factor for Sustainable Development] Bulletin of the Chernihiv State Technological University. Series «Economic Sciences», no 43, pp. 54–59.
9. Krasnokuts'ka N. (2009) Upravlinnja potencialom pidprijemstva [Enterprise Potential Management] Economic strategy and prospects for the development of trade and services, no 2, pp. 277–285.
10. Serdak S. (2008) Principi efektyvnogo upravlinnja resursami sub'ektiv gospodarjuvannja [Principles of effective management of resources of economic entities] Academic review, no 2, pp. 83–88.

## Теоретичні аспекти оцінки фінансової стійкості підприємства

Баранівський О.А.

студент

Інституту управління, технологій та права  
Державного університету інфраструктури та технологій

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів оцінки фінансової стійкості підприємства, адже це є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано сутність, роль і значення фінансової стійкості підприємства. Виділено основні фактори впливу на фінансову стійкість підприємства. Виявлено найбільш оптимальні підходи до аналізу та оцінки фінансової стійкості підприємства.

**Ключові слова:** фінансова стійкість, підприємство, система показників оцінки, забезпечення фінансової стійкості, фінансовий стан.

Барановский А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов оценки финансовой устойчивости предприятия, ведь это является одним из главных условий жизнедеятельности, развития и обеспечения высокого уровня конкурентоспособности предприятия. Проанализированы сущность, роль и значение финансовой устойчивости предприятия. Выделены основные факторы влияния на финансовую устойчивость предприятия. Выявлены наиболее оптимальные подходы к анализу и оценке финансовой устойчивости предприятия.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, предприятие, система показателей оценки, обеспечение финансовой устойчивости, финансовое состояние.

Baranyvs'kyi O.A. THEORETICAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the study of theoretical aspects of the assessment of financial stability of the enterprise. After all, this is one of the main conditions of life, development and maintenance of a high level of competitiveness of the enterprise. The essence, role and importance of financial stability of the enterprise are analyzed. The main factors influencing the financial stability of the enterprise are highlighted. The most optimal approaches to the analysis and estimation of financial stability of the enterprise are revealed.

**Keywords:** financial stability, enterprise, system of indicators of estimation, providing of financial stability, financial condition.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В ринкових умовах основою виживання та стабільного становища підприємства є його фінансова стійкість. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, інвестиційного та фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, постачальників, власників. Фінансова стійкість підприємства характеризується таким станом фінансових ресурсів, який відповідає потребам розвитку та вимогам ринку, а в сучасних умовах вона стає якісною характеристикою фінансових можливостей підприємства та його партнерів.

В умовах нестабільної економіки кожний суб'єкт господарювання постійно шукає шляхи підвищення ефективності своєї діяльності, тому оцінка фінансової стійкості є однією з найважливіших засад діяльності підприємств, яка надає інформацію про фінан-

сові можливості підприємства на перспективу. Вона є необхідною умовою життєдіяльності підприємства та забезпечує високий рівень конкурентоспроможності.

Ринкова трансформація вітчизняних підприємств вимагає якісно нового підходу до оцінки фінансового стану підприємств, його необхідності та значущості в системі фінансового управління. Виняткового значення набуває визначення кількісних та якісних величин, які б характеризували стабільність, надійність підприємства як партнера в ринкових відносинах, його здатність маневрувати фінансовими ресурсами для досягнення ефективної підприємницької діяльності.

Тому важливим є обґрунтування методики визначення фінансової стійкості підприємств, основних критеріїв та показників її визначення, встановлення місця цієї оцінки в системі фінансового аналізу та фінансового менеджменту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фінансову стійкість підприємства висвітлено в багатьох працях як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Значний вклад зробили такі науковці, як, зокрема, М.Д. Білик, К.В. Ізмайлова, М.Я. Коробов, Г.О. Крамаренко, Л.Н. Лахтіонова, Н.А. Мамонтова, А.М. Поддєрьогін, В.М. Радіонова, О.М. Рудницька, Г.В. Савицька, О.С. Філімоненков, Ю.С. Цал-Цалко, А.Д. Шеремет, О.В. Яріш. Водночас оцінювання фінансової стійкості потребує подальшого дослідження, оскільки кожен з авторів пропонує різні підходи до визначення цього поняття, які характеризують тільки окремі аспекти цієї досить складної економічної категорії.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Нині існує ціла низка невирішених питань оцінювання фінансової стійкості підприємства. У працях вчених та практиків досить стисло окреслено теоретичні аспекти фінансової стійкості підприємства, що свідчить про актуальність дослідження цього питання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження теоретичних засад обґрунтування напрямів забезпечення фінансової стійкості підприємства. Відповідно до поставленої мети в роботі визначено такі завдання:

- розкрити сутність та типи фінансової стійкості підприємства;
- розглянути основні фактори впливу на фінансову стійкість;
- вивчити показники аналізу фінансової стійкості підприємства.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах постійного розвитку ринкового середовища фінансова стійкість підприємства набуває все більшого значення. Успішне функціонування підприємства сильно залежить від його фінансового стану. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має переваги перед аналогічними підприємствами під час отримання позикових коштів, залучення інвестицій, підбору кваліфікованого персоналу. Чим краще фінансовий стан підприємства, тим менше його залежність від зміни кон'юнктури на ринку, що значно знижує ризик банкрутства. Тому будь-яке підприємство має прагнути до забезпечення фінансової стійкості у довгостроковій перспективі.

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку та забезпечення високого рівня конкурентоспро-

можності підприємства. До розкриття поняття «фінансова стійкість» науковці, як зарубіжні, так і вітчизняні, використовують різні підходи, внаслідок чого виникає велика кількість трактувань цієї категорії, які висвітлюють різні сторони цього поняття.

Дослідивши публікації з цієї тематики, ми виокремили декілька визначень цього поняття (табл. 1).

Отже, аналіз трактування поняття «фінансова стійкість» дає змогу визначити, що ця категорія розглядається у вузькому та широкому значеннях. Так, у вузькому значенні фінансову стійкість розглядають як одну зі складових оцінки фінансового стану підприємства, яка характеризує «такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним» [1, с. 124]. В широкому розумінні поняття «фінансова стійкість» включає, крім ефективного формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, оптимальну структуру активів, а також передбачає задовільні параметри діяльності підприємства [4, с. 93].

Велике значення під час дослідження сутності поняття «фінансова стійкість» має виділення основних ознак, що їй притаманні:

- забезпечення стабільності діяльності;
- гарантія збереження платоспроможності та кредитоспроможності;
- підтримка в умовах ризику;
- реалізація на довгострокову перспективу;
- ефективне використання фінансових ресурсів;
- підтримка в умовах зміни середовища.

На фінансову стійкість підприємства впливає низка факторів, які повністю або частково залежать від підприємства чи є незалежними. Багато джерел надають різні класифікації факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх, але окремо немає загальної картини для повного розуміння їх впливу.

Важливо зазначити, що діяльність підприємства можна розглядати як у зовнішньому, так і внутрішньому аспектах. Зовнішній аспект фінансової стійкості підприємства пов'язаний зі стабільністю економічного середовища, в якому воно функціонує, що забезпечується відповідним державним макроекономічним регулюванням ринкової економіки.

Внутрішній аспект фінансової стійкості відображає такий стан його ресурсного потенціалу і таку його динаміку, за яких забезпечуються стабільно високі фінансово-господар-

## Методичні підходи до трактування поняття «фінансова стійкість»

Автор, джерело	Визначення
В.О. Подольська, О.В. Яріш [1]	Фінансова стійкість – здатність підприємства відповідати за своїми боргами та зобов'язаннями, а також нарощувати економічний потенціал, результат поточного, інвестиційного, фінансового розвитку.
М.С. Білик, В.М. Шелудько [2]	Фінансова стійкість – це забезпеченість активів підприємства стійкими джерелами їх формування, гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та поведінки партнерів.
Ю.С. Цал-Цалко [3]	Фінансова стійкість – це стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність.
Л.А. Лахтіонова	Фінансова стійкість – це динамічна інтегральна характеристика здатності системи трансформації ресурсів та ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.
Н.А. Мамонтова	Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, за якого забезпечуються стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва продукції, розширення й оновлення виробництва.

ські результати діяльності підприємства. Така конкретизація має на меті обґрунтування доцільності поділу чинників впливу на фінансову стійкість підприємства на дві групи, а саме внутрішні та зовнішні.

У процесі аналізування фінансової стійкості підприємства особливу увагу слід приділяти внутрішнім факторам, які залежать від діяльності підприємства, на які воно має можливість впливати та якими може управляти [5, с. 32].

Аналізуючи ситуацію, що склалася в Україні, можемо зробити висновок, що сьогодні істотно впливає на фінансову стійкість фаза економічного циклу, у якій перебуває економіка країни. У період кризи відбувається відставання темпів реалізації продукції від темпів її виробництва. Зменшуються інвестиції в товарні запаси, що ще більше скорочує збут. Знижуються загалом доходи суб'єктів економічної діяльності, скорочуються відносно та навіть абсолютно масштаби прибутку. Все це веде до зниження ліквідності підприємств, їхньої платоспроможності, а загалом фінансової стійкості підприємства, оскільки в період кризи підсилюється серія банкрутств.

Отже, можемо зробити висновок, що процес врахування впливу зовнішніх та внутрішніх, об'єктивних та суб'єктивних чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємства незалежно від його розміру, є дуже складним. Для того щоб охарактеризувати складові фінансової стійкості, необхідно визначити та поетапно проаналізувати напрями її забезпечення.

В економічній літературі розглядаються три основні напрями забезпечення фінансової стійкості підприємства, такі як організаційно-структурна стійкість; стійкість ресурсної бази; комерційна стійкість [6, с. 51].

Організаційно-структурна стійкість підприємства, на нашу думку, – це адекватність структури підприємства вибраній стратегії розвитку та ринковій кон'юнктурі. Організаційна структура, господарські операції та інші аспекти діяльності підприємства регламентуються структурно-функціональними нормами, які визначають організаційну стійкість підприємства.

Стійкість ресурсної бази – це важлива складова фінансової стійкості підприємства, що охоплює низку аспектів, а саме залежність діяльності підприємства від стану економіки країни загалом; контроль галузевих фінансових потоків; зміст і рівень співпраці підприємства із суб'єктами ринкової інфраструктури.

В основі комерційної стійкості підприємства лежить розвиненість його зв'язків з іншими суб'єктами ринкової інфраструктури (рівень взаємин з державою, іншими підприємствами, клієнтами, дебіторами та кредиторами). Вона залежить від розмірів власного капіталу підприємства, інтенсивності зв'язків з ринком, потужності та стабільності інвестиційного портфеля, широти міжгосподарських зв'язків та довіри партнерів.

На нашу думку, доцільним є виокремлення ще одного напрямку забезпечення фінансової стійкості, а саме стійкості капітальної бази, яку можна охарактеризувати як сукупність внесених засновниками й акціонерами влас-

них засобів. Обсяг вказаних засобів зростає в результаті ефективної господарської діяльності в процесі капіталізації прибутку, а також за рахунок додаткових внесків засновників підприємства.

Аналіз фінансової стійкості підприємства дає змогу оцінити, наскільки правильно підприємство керувало фінансовими ресурсами. Важливо, щоби стан фінансових ресурсів відповідав потребам розвитку підприємства та вимогам ринку, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до неплатоспроможності підприємства та відсутності в нього засобів для розвитку виробництва, а надлишкова – перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами та резервами. Таким чином, сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Слід зазначити, що основним джерелом інформації для аналізу та оцінки фінансової стійкості підприємства є фінансова звітність, яка є сукупністю форм звітності, складених на основі даних фінансового обліку з метою представлення користувачам узагальненої інформації про фінансове становище та діяльність підприємства, а також зміни в його фінансовому становищі за звітний період у встановленій формі для прийняття цими користувачами визначених ділових рішень.

Під час проведення комплексного оцінювання фінансового стану підприємства одні й ті самі показники під різними назвами зараховуються різними науковцями як до групи коефіцієнтів фінансової стійкості, так і до інших груп. Так, окремі вчені визначають фінансову стійкість як довгострокову ліквідність фірми або ототожнюють її з платоспроможністю [7, с. 25].

Аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішим етапом оцінки його діяльності та фінансово-економічного благополуччя, відображає результати його поточного, інвестиційного та фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами та зобов'язаннями, нарощувати свій економічний потенціал [8, с. 78].

Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан. Результатом такого аналізу повинен

бути висновок щодо його спроможності здійснювати господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, а також вірогідності збереження такого стану підприємства.

Вважаємо, що найбільш повні результати аналізу можна отримати шляхом розрахунку абсолютних та відносних показників, як пропонує більшість авторів. Але з'ясовано, що якщо абсолютні показники збігаються, то відносні показники кожним автором вибрані по-різному. Крім цього, слід пам'ятати, що фінансова стійкість безпосередньо є індикатором платоспроможності підприємства, тому під час її аналізування слід враховувати також групу показників ліквідності та платоспроможності.

Оскільки фінансова стійкість передбачає платоспроможність в довгостроковому періоді, то слід під час її оцінювання приділити увагу визначенню запасу фінансової стійкості, який дасть уявлення про обсяг реалізації, що забезпечить стабільну та беззбиткову діяльність підприємства. Тому оцінку фінансової стійкості підприємства слід проводити в динаміці.

Під час аналізування та оцінювання фінансової стійкості підприємства розраховують абсолютні та відносні показники фінансової стійкості.

У складі абсолютних показників фінансової стійкості зазвичай виділяють групу показників наявності джерел формування запасів та групу показників забезпеченості запасів джерелами їх формування. Залежно від рівня забезпеченості запасів джерелами їх формування визначають тип фінансової стійкості.

Відповідно до показника забезпечення запасів та витрат власними та позиковими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна стійкість фінансового стану, що зустрічається в дійсних умовах розвитку економіки вкрай рідко;

2) нормальна стійкість фінансового стану підприємства, що гарантує її платоспроможність;

3) нестійкий фінансовий стан, який характеризується порушенням платоспроможності, за якого зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів та збільшення власних оборотних коштів;

4) кризовий фінансовий стан, за якого організація перебуває на межі банкрутства, тому що кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають навіть її кредиторської заборгованості.

Ці показники фінансової стійкості характеризують ступінь забезпеченості запасів та витрат джерелами їхнього формування [2].

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси та витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Другий етап оцінки фінансової стійкості передбачає розрахунок низки відносних коефіцієнтів. Сьогодні розрахунок відносних показників є методом, що використовується у процесі оцінювання фінансової стійкості.

Порівняння підходів різних науковців до оцінки фінансової стійкості підприємства дає змогу стверджувати, що найбільш поширеними є коефіцієнт автономії, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів.

Розглянемо більш детально відносні показники для визначення рівня фінансової стійкості.

1) Коефіцієнт фінансової незалежності (коефіцієнт автономії, коефіцієнт концентрації власного капіталу), що є однією з найважливіших характеристик стійкості фінансового стану підприємства, його незалежності від позикових джерел. Нормальне мінімальне значення коефіцієнта оцінюється на рівні 0,5.

2) Коефіцієнт фінансової залежності, що є зворотнім коефіцієнту фінансової автономії. Зростання цього показника в динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, а отже, втрату фінансової незалежності.

3) Коефіцієнт фінансової стійкості, що показує питому вагу в загальній вартості майна всіх джерел коштів, які підприємство може використати без втрат для кредиторів. Нормативне значення перевищує 1.

4) Коефіцієнт фінансового ризику (коефіцієнт заборгованості, фінансування) – це відношення позикового капіталу до власного. Цей показник свідчить про фінансову незалежність підприємства від залучення позикових коштів, показує, скільки позикових коштів залучає підприємство на 1 грн. власного капіталу. Оптимальне значення цього коефіцієнта перебуває в межах від 0,3 до 0,5; критичне значення дорівнює 1.

5) Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу, що дає змогу визначити частку власних коштів, що спрямовані на

придбання (створення) запасів. Тобто значення цього показника у відсотковому вираженні показує, яку частку власного оборотного капіталу вкладено в запаси підприємства. За від'ємного значення власного оборотного капіталу недоцільно визначати цей коефіцієнт.

6) Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, що є доповненням до попереднього коефіцієнта концентрації власного капіталу, а їх сума дорівнює 1 (або 100%). Коефіцієнт характеризує частку позикових коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства [9].

7) Коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу, що дає змогу визначити, яку частку довгострокових пасивів складають довгострокові зобов'язання підприємства. Розрахункове значення коефіцієнта перемножується на 100% і показує, скільки відсотків довгострокових джерел фінансування підприємства (довгострокових пасивів) складають кошти, які залучені на довгий термін на умовах позички (довгострокові зобов'язання). Чим менше значення показника, тим краще для підприємства, оскільки тоді в довгострокові активи більше вкладено власних, ніж позичених коштів [10, с. 12].

Наведені вище показники дають змогу з певним ступенем об'єктивності оцінити фінансовий стан підприємства. При цьому фінансовий стан вважається незадовільним, якщо значення коефіцієнтів нижче або вище нормативних (рекомендованих) значень (залежно від показника).

**Висновки з цього дослідження.** Отже, фінансову стійкість можна проаналізувати за допомогою комплексу абсолютних та відносних показників, які дають змогу здійснити всебічний аналіз діяльності підприємства. При цьому фінансовий стан вважається незадовільним, якщо значення коефіцієнтів нижче або вище нормативних (рекомендованих) значень (залежно від показника).

Нині підприємства для функціонування на ринку та збереження конкурентоспроможності повинні постійно вдосконалювати фінансовий менеджмент, планувати свою фінансово-господарську діяльність. При цьому кожна зміна несе не тільки загрози, але й нові додаткові можливості для досягнення майбутньої економічної вигоди. Підприємство має своєчасно виявляти зовнішні та внутрішні фактори нестійкості фінансового стану, проводити стратегічні та оперативні зміни для збереження фінансової стійкості.

Отже, необхідно вивчати способи управління фінансами підприємств та використо-

вувати нові підходи, які дадуть змогу повною мірою реалізувати переваги планування фінансової стійкості.

Прогнозування та планування фінансової стійкості проводяться після комплексної оцінки фінансової стійкості, а саме визначаються тип фінансової стійкості за вибраний період часу та можливі критичні точки розвитку фінансової діяльності підприємства.

Важливою складовою методики оцінки та прогнозування фінансової стійкості є чіткий розподіл дії планів стратегічних та оперативних заходів залежно від типу фінансового стану підприємства.

Для підприємства управління фінансовою стійкістю може виступати важливим фактором підвищення ефективності його діяльності, тому що дає змогу оптимізувати процес використання різних видів ресурсів. На цьому етапі проводиться аналіз наявних можливостей запобігання фінансовій нестійкості на основі виконання вимог щодо економічного розвитку підприємства. На нашу думку, найбільш ефективним та відповідним сучасним умовам бізнесу є підхід планового управління фінансовою стійкістю. Планування дає можливість підприємствам зібрати інформацію, яка дасть змогу спрогнозувати майбутній фінансовий стан та запобігти негативним наслідкам діяльності, таким як збитки та загроза банкрутства.

На жаль, стан фінансової стійкості підприємств промисловості України на сучасному етапі їх функціонування є критичним. Підвищення рівня фінансової стійкості необхідно здійснювати у трьох напрямках, а саме стратегічному (визначає стратегічні мету), інноваційному (сприяє підвищенню адаптивності до сучасних умов), оперативному (обумовлює напрями вдосконалення).

Виділення цих напрямів обумовлене, по-перше, необхідністю врахування чинника часу, тобто умов забезпечення фінансово стійкого розвитку підприємства в коротко-, середньо- та довгостроковому періодах, по-друге, конкретизацією змісту рівнів фінансової стійкості підприємства та відповідної компетенції в галузі управління.

Фінансова стійкість підприємства є якісною характеристикою його фінансового стану, оскільки відображає тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також ефективність формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства. Фінансова стійкість визначає фінансову незалежність від зовнішніх джерел фінансування та оптимальну структуру активів та джерел їх покриття.

Аналіз фінансової стійкості підприємства дає змогу оцінити, наскільки правильно підприємство керувало фінансовими ресурсами. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав потребам розвитку підприємства та вимогам ринку, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до неплатоспроможності підприємства та відсутності в нього засобів для розвитку виробництва, а надлишкова – перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами та резервами.

Таким чином, сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Для підприємства управління фінансовою стійкістю може виступати важливим фактором підвищення ефективності його діяльності, тому що дає змогу оптимізувати процес використання різних видів ресурсів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Яріш О.В. Фінансовий аналіз. Київ, 2011. 347 с.
2. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент. Київ, 2011. 474 с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Житомир, 2012. 504 с.
4. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. Київ, 2010. 528 с.
5. Вірченко В.В. Теоретично-економічні засади рейтингової оцінки схильності підприємства до банкрутства. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2014. № 128. С. 31–35.
6. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент. Київ, 2012. 496 с.
7. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств. Київ, 2010. 571 с.
8. Кужельний М.В. Контроль фінансової звітності та правильності її складання. Київ, 2012. 240 с.
9. Оцінювання фінансової стійкості підприємства. Київ, 2017. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/APE/2011\\_1/APE-2011-01/107-116.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2011_1/APE-2011-01/107-116.pdf).
10. Кремень В.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 1. С. 107–117.

REFERENCES:

1. Yarish O.V. (2011) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kyiv: TsNL (in Ukrainian).
2. Sheludko V.M. (2011) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Kyiv: Znannia (in Ukrainian).
3. Tsal-Tsalko Yu.S. (2012) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Zhytomyr: Druk (in Ukrainian).
4. Blank I.A. (2010) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Kyiv: Nyka-Tsentr (in Ukrainian).
5. Virchenko V.V. (2014) Teoretychno-ekonomichni zasady reitynhovoї otsinky skhylnosti pidpriemstva do bankrutstva. [Theoretical and economic principles of the rating assessment of the company's propensity to bankruptcy]. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Vol. 3, no. 128, pp. 31–35.
6. Kireitsev H.H. (2012) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Kyiv: TsUL (in Ukrainian).
7. Poddier'ohin A.M. (2010) Finansy pidpriemstv [Business Finance]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
8. Kuzhelnyi M.V. (2012) Kontrol finansovoi zvitnosti ta pravylnosti yii skladannia [Control of financial reporting and correctness of its compilation]. Kyiv: Elha (in Ukrainian).
9. Otsiniuvannia finansovoi stiiikosti pidpriemstva [Estimation of financial stability of the enterprise]. Kyiv. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/APE/2011\\_1/APE-2011-01/107-116.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2011_1/APE-2011-01/107-116.pdf).
10. Kremen V.M. (2016) Otsiniuvannia finansovoi stiiikosti pidpriemstva [Estimation of financial stability of the enterprise]. Actual problems of the economy. No. 1, pp. 107–117.



УДК 347.71:334.716

## Моніторинг виробничої діяльності підприємств Криворізького регіону

**Берідзе Т.М.**

кандидат технічних наук, доцент  
Криворізького факультету  
Запорізького національного університету

**Серебrenиков В.М.**

кандидат технічних наук, доцент  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

**Лохман Н.В.**

кандидат економічних наук, доцент  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

Стаття присвячена методологічним та практичним основам дослідження виробничої діяльності підприємств Криворізького регіону. Побудовані регресійні моделі дають змогу дослідити закономірності розвитку складових виробничої діяльності підприємств. Визначено моніторинг як інформаційно-аналітичний інструментарій оцінювання ефективності управлінської діяльності. Отримані результати можуть бути використані під час прогнозування значень чинників виробничої діяльності як складових моніторингу.

**Ключові слова:** моніторинг, виробнича діяльність, підприємство, чинник, ефективність, управління, регресія.

Беридзе Т.М., Серебrenиков В.М., Лохман Н.В. МОНИТОРИНГ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КРИВОРОЖСКОГО РЕГИОНА

Статья посвящена методологическим и практическим основам исследования производственной деятельности предприятий Криворожского региона. Построенные регрессионные модели позволяют исследовать закономерности развития составляющих производственной деятельности предприятий. Определен мониторинг как информационно-аналитический инструмент оценки эффективности управленческой деятельности. Полученные результаты могут быть использованы при определении прогнозных значений факторов производственной деятельности как составляющих мониторинга.

**Ключевые слова:** мониторинг, производственная деятельность, предприятие, фактор, эффективность, управление, регрессия.

Beridze T.M., Serebrenykov V.M., Lohman N.V. MONITORING OF PRODUCTION ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE KRIVOY ROG REGION

The article is devoted to the methodological and practical principles of research of production activity of enterprises of the Krivoy Rog region. The constructed regression models allow us to investigate the patterns of development of the components of production activity of enterprises. The monitoring as an information analytical tool for evaluating the effectiveness of management activity is determined. The results obtained can be used to determine the forecast values of the factors of production activity as components of monitoring.

**Keywords:** monitoring, production activity, enterprise, factor, efficiency, management, regression.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Трансформаційні перетворення економіки України безпосередньо відбиваються на управлінні виробничими процесами. Ефективне управління виробничими процесами має забезпечити розвиток підприємства і, як наслідок, розвиток регіону загалом. Під час визначення складової ефективного управління як однієї з важливіших зазначають моніторинг. Моніторинг на сучасному етапі соці-

ально-економічного розвитку зазнав значних перетворень. Моніторинг поєднує в собі емпіричні дослідження як процес спостереження та методи аналізу щодо визначених процесів. Система моніторингу повинна забезпечити виявлення та своєчасне реагування на негативні виклики внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Тому система моніторингу може бути визначена як інформаційно-аналітична складова управлінської діяльності.

Практика застосування методологічних засад моніторингу виробничої діяльності підприємства дасть змогу дослідити динаміку розвитку основних складових його економічного стану, що дасть можливість зосередити управлінські рішення на розв'язанні проблем щодо забезпечення ефективного управління групи підприємств, які визначають регіональний розвиток.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Виробнича діяльність підприємства має бути спрямована на досягнення максимальної ефективності виробництва за обмежених матеріальних і трудових витрат під час планового ведення господарства [1]. В роботі [2] пропонується як критерій ефективності використовувати значення середньгеометричного з переліку показників, що, на думку авторів, визначає ефективність управління виробничою діяльністю підприємств. У. Мересте для вимірювання ефективності виробництва пропонує використовувати матричний метод [3]. На думку вченого, це дасть змогу визначити зміни в процесі функціонування та виявити резерви поліпшення діяльності підприємства. О.П. Левченко зазначає, що в результаті аналізу складових господарської діяльності підприємства найбільш значущою в господарському механізмі є економічна складова [4]. Дослідження А.Ю. Царук присвячені розробленню структури комплексного економіко-екологічного моніторингу, впливу виробничої діяльності залізничного виробництва на довкілля [5]. Т.А. Бутова пропонує виділяти системи показників, що дасть змогу сформулювати оцінку ефективності діяльності підприємства [6]. Дослідження О.Г. Мельник і М.Д. Пецкович присвячені використанню моніторингу в менеджменті. Наведена ними модель моніторингу є системою інформаційного поточного контролювання стану та зміни досліджуваного об'єкта [7]. Значна кількість наукових доробок присвячена розробленню методів та моделей ефективності управління на засадах моніторингу виробничої діяльності [8–11]. Змістовний аналіз еволюції моніторингу на прикладі західного підходу наданий М.В. Рибаківим [12].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну наукову увагу до питань методології та практики застосування моніторингу, залишається невизначеним використання принципів, методів, моделей в дослідженні виробничої діяльності підприємств гірничодобувної про-

мисловості задля прийняття ефективних управлінських рішень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз ефективності системи моніторингу виробничої діяльності гірничодобувних підприємств Криворізького регіону, окреслення сучасних проблем розвитку підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З метою оцінювання ефективності моніторингу проаналізовано дані звітності гірничозбагачувальних підприємств Криворізького регіону, а саме Інгuleцького гірничозбагачувального комбінату (ІнгЗК), Північного гірничозбагачувального комбінату (ПівнГЗК), Південного гірничозбагачувального комбінату (ПівдГЗК), Центрального гірничозбагачувального комбінату (ЦГЗК), гірничозбагачувального комбінату «Суша Балка».

Як найбільш вагомі під час визначення виробничої діяльності означених підприємств виділені такі показники, як чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), витрати на оплату праці, оборотні активи, основні засоби, залишкова вартість. На основі статистичних даних про роботу цих підприємств побудовані регресійні моделі задля виявлення впливу таких чинників, як «витрати на оплату праці» ( $x_1$ ), «оборотні активи» ( $x_2$ ), «основні засоби: залишкова вартість» ( $x_3$ ), на результативну ознаку, а саме чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ДРП,  $y$ ). В результаті проведених розрахунків отримані такі результати.

Для ІнгЗК:

$$\text{лінійна регресія: } y = -477751 + 16,66 \cdot x_1 + 0,395 \cdot x_2 - 0,304 \cdot x_3 ;$$

$$\text{коефіцієнт детермінації: } R^2 = 0,747 ;$$

$$\text{степенева регресія: } y = 46,25 \cdot x_1^{0,387} \cdot x_2^{0,582} \cdot x_3^{-0,146} ;$$

$$\text{коефіцієнт детермінації: } R^2 = 0,958 .$$

Для візуального аналізу отриманих результатів на рис. 1 графічно представлені статистичні дані, отримані лінійна та степенева криві регресії.

Для ПівнГЗК:

$$\text{лінійна регресія: } y = 760530 + 7,9 \cdot x_1 + 0,536 \cdot x_2 + 0,156 \cdot x_3 ;$$

$$\text{коефіцієнт детермінації: } R^2 = 0,766 ;$$

$$\text{степенева регресія: } y = 313,25 \cdot x_1^{-0,028} \cdot x_2^{0,574} \cdot x_3^{0,104} ;$$

$$\text{коефіцієнт детермінації: } R = 0,948 .$$

На рис. 2 представлені криві регресії для ПівнГЗК.

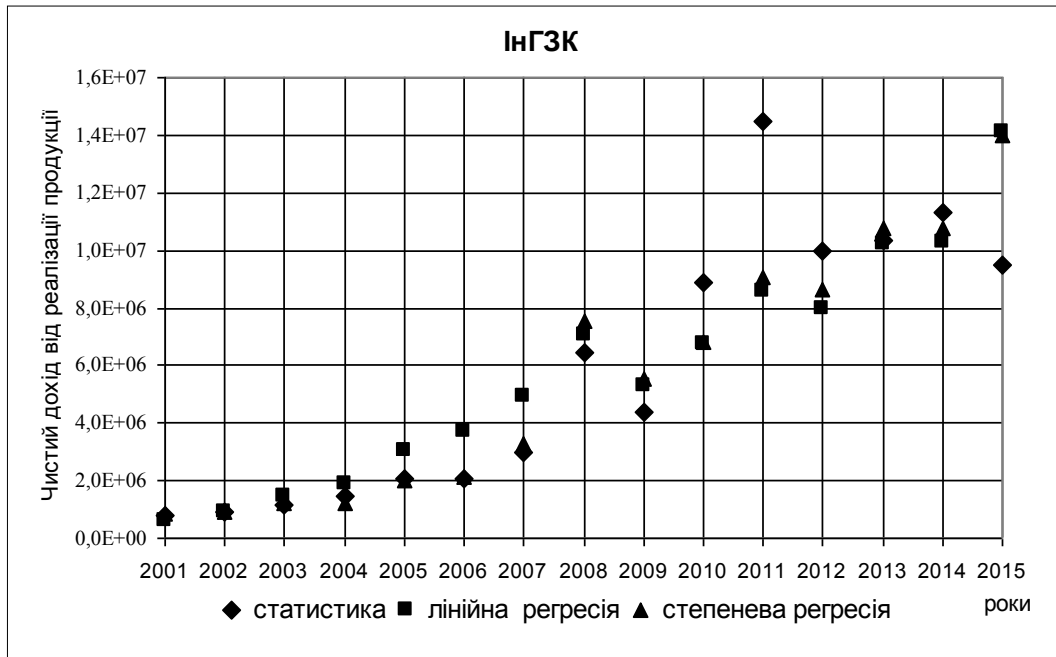


Рис. 1. Криві регресії для ІНГЗК

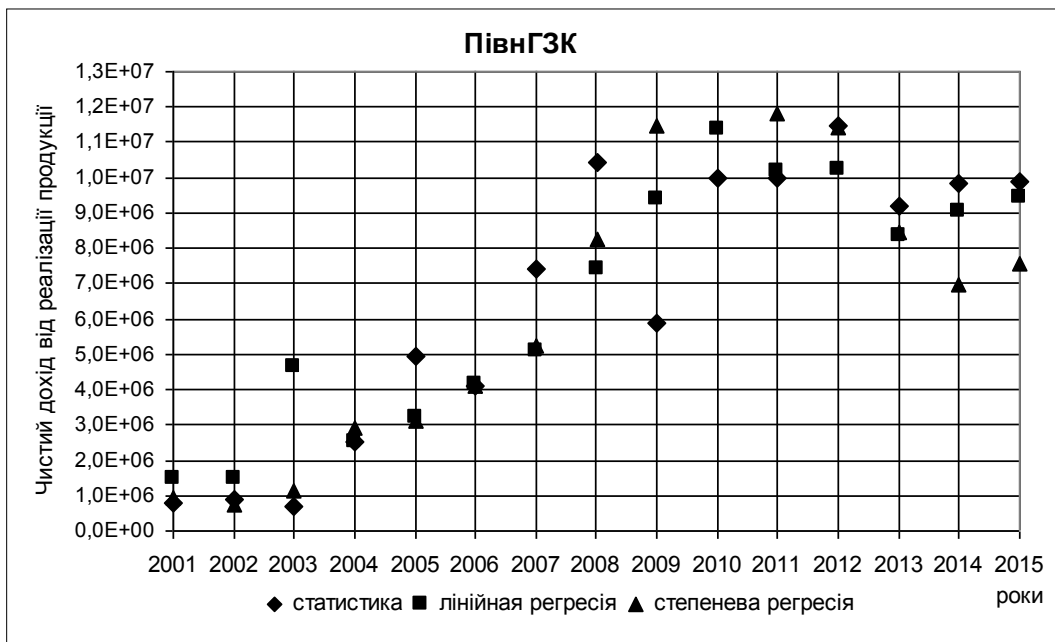


Рис. 2. Криві регресії для ПівнГЗК

Для ПівдГЗК:  
 лінійна регресія:  $y = -3757778 + 29,9 \cdot x_1 - 0,173 \cdot x_2 + 0,528 \cdot x_3$ ;  
 коефіцієнт детермінації:  $R^2 = 0,972$ ;  
 степенева регресія:  $y = 3,92 \cdot 10^{-5} \cdot x_1^2 \cdot x_2^{-0,155} \cdot x_3^{0,186}$ ;  
 коефіцієнт детермінації:  $R^2 = 0,942$ .  
 На рис. 3 представлені криві регресії для ПівдГЗК.

Для ЦГЗК:  
 лінійна регресія:  $y = -988726 + 19,05 \cdot x_1 + 0,12 \cdot x_2 - 0,043 \cdot x_3$ ;  
 коефіцієнт детермінації:  $R^2 = 0,955$ ;  
 степенева регресія:  $y = 0,258 \cdot x_1^{1,147} \cdot x_2^{0,223} \cdot x_3^{-0,073}$ ;  
 коефіцієнт детермінації:  $R^2 = 0,975$ .  
 На рис. 4 представлені криві регресії для ЦГЗК.

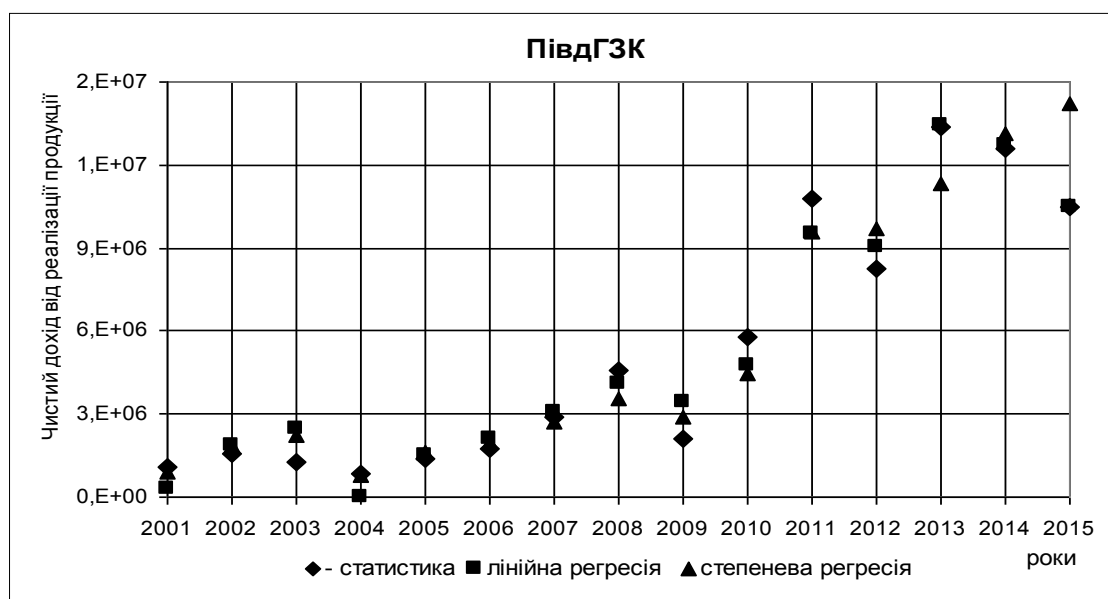


Рис. 3. Криві регресії для ПівдГЗК

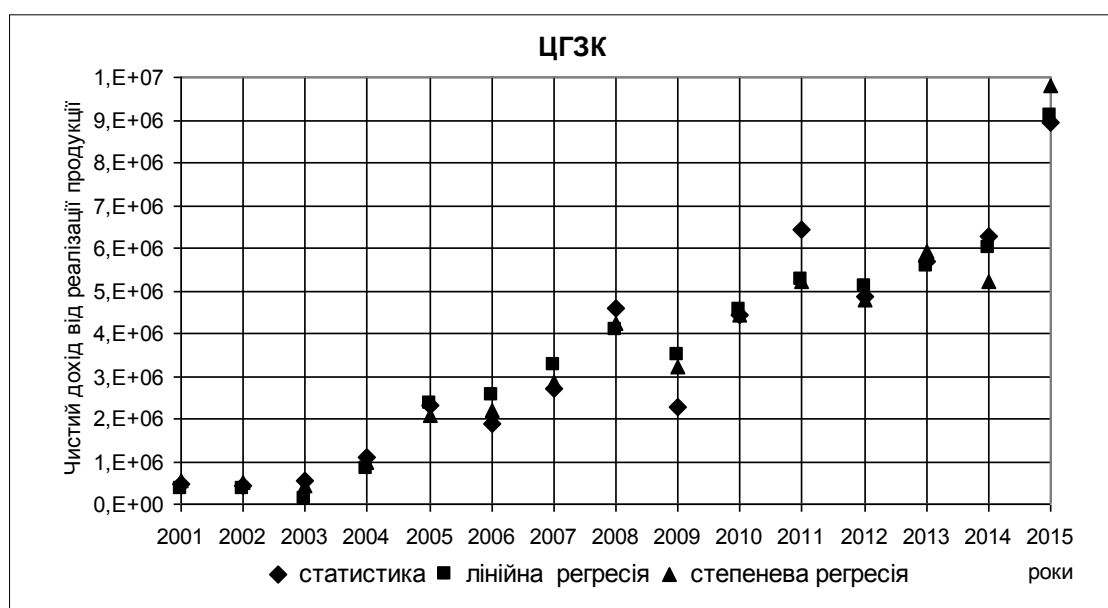


Рис. 4. Криві регресії для ЦГЗК

Для ГЗК «Суша Балка»:  
 лінійна регресія:  $y = -428353 + 5,83 \cdot x_1 + 1,71 \cdot x_2 - 0,569 \cdot x_3$ ;  
 коефіцієнт детермінації:  $R^2 = 0,964$ ;  
 степенева регресія:  $y = 0,014 \cdot x_1^{0,661} \cdot x_2^{0,985} \cdot x_3^{-0,225}$ ;  
 коефіцієнт детермінації:  $R^2 = 0,991$ .  
 На рис. 5 представлені криві регресії для ГЗК «Суша Балка».

Порівняльний аналіз отриманих регресійних моделей дає змогу виділити степеневі моделі, тому що вони мають коефіцієнти детермінації більше 0,95. Крім того, значу-

щість здобутих регресійних рівнянь підтверджена за допомогою критерію Фішера, згідно з яким обчислені значення F-критерію значно вищі його табличного значення на рівні достовірності 0,95. Це вказує на доцільність їх практичного використання з метою дослідження оцінювання впливу означених чинників на виробничу діяльність.

**Висновки з цього дослідження.** Проведені розрахунки дають змогу окреслити вплив чинників виробничої діяльності для підприємств Криворізького регіону. На ГЗК «Суша Балка» найбільший вплив на вихідну

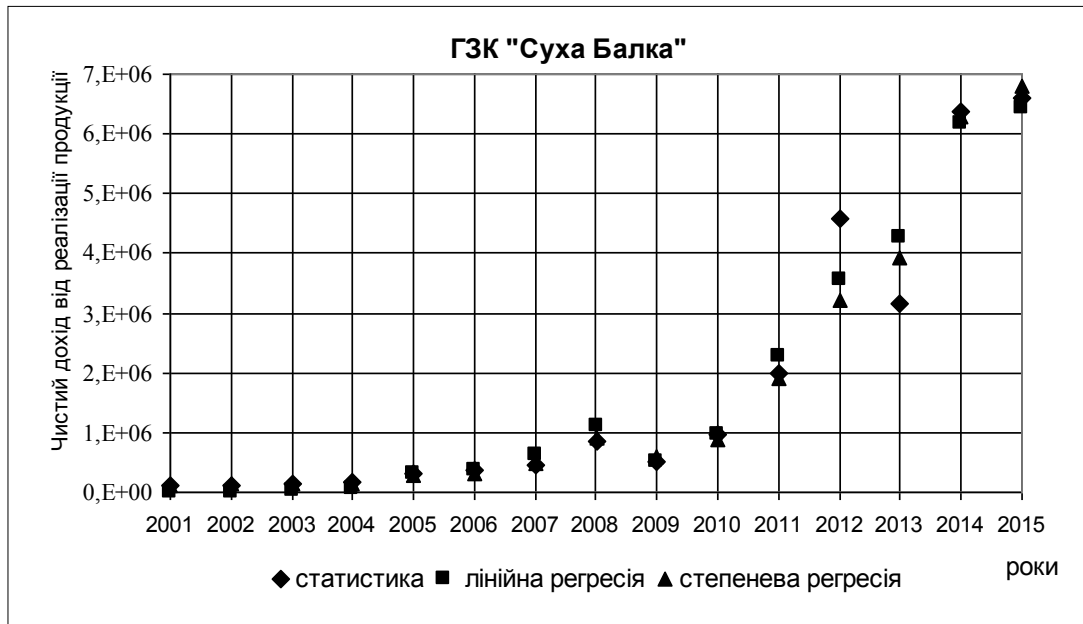


Рис. 5. Криві регресії для ГЗК «Суша Балка»

змінну «чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» має змінна «оборотні активи». Змінні «витрати на оплату праці» і «основні засоби: залишкова вартість» роблять менший вплив. При цьому впливи мають різні знаки. На ІНГЗК найбільший вплив має змінна «оборотні активи», менший вплив здійснюють «витрати на оплату праці» та «основні засоби: залишкова вартість». На ПівНГЗК найбільший вплив має змінна «оборотні активи», чинники «витрати на оплату праці» та «основні засоби: залишкова вартість» впливають більш ніж в 20 разів менше. При цьому впливи мають різні знаки. На ПівдГЗК найбільший вплив має змінна «витрати на оплату праці», змінні «оборотні

активи» та «основні засоби: залишкова вартість» впливають більш ніж в 10 разів менше, до того ж впливи мають різні знаки. На ЦГЗК аналогічно ПівдГЗК найбільший вплив має змінна «витрати на оплату праці», змінні «оборотні активи» та «основні засоби: залишкова вартість» впливають більш ніж в 10 разів менше, до того ж впливи мають різні знаки. Отримані регресійні моделі є теоретичними основами для прийняття ефективних управлінських рішень, тобто проведення моніторингу. Практичне використання запропонованих моделей надає менеджерам інструмент дослідження кількісного аналізу складових виробничої діяльності, їх взаємозв'язку та впливу на результати діяльності підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Енциклопедія TechTrend – технічні терміни. URL: <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=5903>.
2. Гречко А.В., Балагир Б.В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства. Ефективна економіка. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Мересте У. Матричная концепция изучения экономической эффективности. Изучение эффективности производства. Таллинн: ТПИ, 2003. С. 15–37.
4. Левченко О.П., Ряба Л.В. Аналіз діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки та підприємництва. 2012. Вип. 9. С. 183–189.
5. Царук А.Ю. Система економіко-математичного моніторингу залізрудного гірничо-збагачувального виробництва. Науковий вісник ЧДІЕУ. Регіональна економіка. 2014. № 1 (21). С. 47–50.
6. Бутова Т.А. Аудит доходів за видами діяльності підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 6. С. 112–115.
7. Мельник О.Г., Пецкович М.Д. Моніторинг діяльності підприємства. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. С. 381–385. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
8. Перерва П.Г., Гладенко І.В. Моніторинг інноваційної діяльності: інтерпретація результатів. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2010. № 2. С. 108–116.

9. Берідзе Т.М. Особливості моніторингу економічного стану підприємств гірничорудного комплексу. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 6. С. 44–48.
10. Ярш О.В., Дуда М.О. Моніторинг як складова управління різними сферами практичної діяльності. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 24. С. 25–30.
11. Пожуєва Т.О. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємства. Вісник економічної науки України. 2017. № 1. С. 73–77.
12. Рыбаков М.В. Еволюція моніторингу як одного з методів управління підприємствами: західний підхід. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2016. Вип. 177. С. 92–98.

#### REFERENCES:

1. TechTrend Encyclopedia – technical terms. available at: <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=5903>.
2. Grechko A.V., Balagir B.V. (2016). "Research of ways to increase the efficiency of production activities of the enterprise", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 2 available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
3. Mereste Wu. (2003). "Matrix concept of the study of economic efficiency", *Yzuchenye efektyvnosti proizvodstva*, pp. 15–37.
4. Levchenko O.P., Ryaba, L.V. "Analysis of enterprise activity", *Suchasni problemy ekonomiky ta pidpriemnytstvo*, vol. 9. pp 183–189.
5. Tsaruk A.Yu. (2014). "System of economic and mathematical monitoring of iron ore mining and concentrating production", *Naukovyj visnyk ChDIEU. Rehional'na ekonomika*, vol. 1 (21), pp. 47–50.
6. Burova T.A. (2014) "Audit of income by types of activity of the enterprise". *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, vol. 6, pp. 112–114.
7. Melnik O.G., Petskovich M.D (2012). "Monitoring of enterprise activity". *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*. Pp. 381–385, available at: <http://ena.lp.edu.ua>.
8. Break P.G., Gladenko I.V. (2010). "Monitoring of innovation activity: interpretation of results". *Marketynh i menedzhment innovatsij*, vol. 2, pp. 108–116.
9. Beridze T.M. (2016) "Features of the monitoring of the economic situation of mining enterprises", *Investytsii praktyka ta dosvid*, vol. 6, pp. 44–48.
10. Jarish O.V., Duda M.O. (2013) "Monitoring as a component of management in different areas of practice", *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 24, pp. 25–30.
11. Pozhueva T.O. (2017) "Budgeting as a direction of improving the management system of the enterprise", *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, vol. 1, pp. 77–73.
12. Rybakov M.V. (2016) "Evolution of monitoring as one of the methods of enterprise management: the western approach", *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva imeni Petra Vasylenka*, vol. 177, pp. 92–98.

УДК 338.4:005.336

## Системний підхід до формування методів управління підприємством

**Біловол Р.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і логістики  
Навчально-наукового інституту фінансів економіки та менеджменту  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

У статті обґрунтовано необхідність використання системного підходу до формування методів управління керівництвом вітчизняних підприємств. Відповідно до мотиваційної поведінки особистості та трудового колективу підприємства, їх потреб та інтересів виділяють чотири групи методів управління, а саме економічні, організаційно-розпорядчі, соціальні, психологічні, кожна з яких має свої особливості формування.

**Ключові слова:** системний підхід, методи управління (економічні, організаційно-розпорядчі, соціальні, психологічні).

**Біловол Р.И. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В статье обоснована необходимость использования системного подхода к формированию методов управления руководством отечественных предприятий. Согласно мотивационному поведению личности и трудового коллектива предприятия, их потребностям и интересам выделяют четыре группы методов управления, а именно экономические, организационно-распорядительные, социальные, психологические, каждая из которых имеет свои особенности формирования.

**Ключевые слова:** системный подход, методы управления (экономические, организационно-распорядительные, социальные, психологические).

**Bilovol R.I. A SYSTEMATIC APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT METHODS**

The article substantiates the necessity of using a systematic approach to the formation of management methods by the management of domestic enterprises. According to motivational behavior of the person and labor collective of the enterprise, their needs and interests are identified by four groups of management methods, namely economic, organizational and administrative, social, psychological, each of which has its own peculiarities of formation.

**Keywords:** system approach, management methods (economic, organizational and administrative, social, psychological).

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Оскільки важливими характеристиками процесу управління підприємства є показники ефективності його господарської діяльності, то успіх його діяльності на ринку товарів та послуг, професійна організація процесу управління підприємством в умовах трансформації національної економіки України за допомогою сучасних методів управління набувають особливого значення. Тому в умовах ринкового конкурентного середовища необхідно вдосконалювати засоби впливу органів управління на об'єкти управління підприємства задля досягнення загальних соціально-економічних цілей.

Трудовий колектив підприємства будь-яких форм власності може ефективно функціонувати тільки за умов використання системи методів управління його діяльністю. Йдеться про систему методів управління, від

яких залежить сила управлінського впливу суб'єкта управління на окремі аспекти діяльності об'єктів управління, оскільки методи характеризують суб'єктивну сторону управління, а їх склад формується об'єктивно під впливом засобів суспільного виробництва, закономірностей управління, науково-технічного прогресу, технологій діяльності, а особливо людського чинника. Людина складає основу підприємства, його сутність та основне багатство.

Особливості змісту, складу та порядку застосування системи методів управління як способів впливу на індивідуальну чи групову поведінку персоналу підприємства є важливою теоретичною та практичною проблемою управління. Кваліфікований керівник, знаючи способи впливу на персонал економічних, організаційно-розпорядчих, соціальних та психологічних методів управління, уміло опе-

руючи ним, зможе успішно здійснювати ефективно управління підприємством. Навчання вищого керівництва підприємства сучасним методам управління є найважливішою передумовою його ефективного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічною та інформаційною базою подальших досліджень формування системи методів управління є роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Й. Завадський, А. Єпіфанов, (обґрунтування та характеристика методів управління) [1; 2], С. Покропивний, В. Колот (значення та класифікація економічних методів управління) [3].

Управління – складний та динамічний керований процес, який здійснюється людьми для досягнення поставленої мети. Після того як встановлено цілі управління, необхідно знайти найбільш ефективні шляхи та методи їх досягнення, тому виникає потреба застосування арсеналу засобів, що забезпечують досягнення цілей управління, тобто методів управління.

Система методів управління покликана забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного члена. Методи є важливим елементом процесу управління та служать цілям практичного управління. Наявність прогресивних методів управління та їх вмiле системне використання є передумовами ефективності управління та господарських процесів [3, с. 107].

Методи управління – це заходи, способи, прийоми, які дають змогу упорядкувати в менеджменті цілеспрямованість та ефективність діяльності підприємства [4, с. 77].

**Формулювання цілей статі (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування та систематизація груп методів управління на основі використання системного підходу до класифікації та характеристики методів управління підприємств різних організаційно-правових форм і форм власності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система методів управління покликана забезпечити високу ефективність діяльності колективів підприємства, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного працівника. Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються у ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань.

Систему методів управління можна використовувати в практиці управління лише в

комплексі, оскільки нерозривними є органічні відносини, в яких вони виникають і розвиваються. Формування цілеспрямованого впливу на трудові колективи та їх окремих працівників безпосередньо пов'язане з матеріальною та моральною мотивацією їх діяльності, тобто використанням чинників, які визначають поведінку людини в колективі в процесі управління та виробництва.

Звідси випливає важлива вимога до методів управління: вони повинні мати свою мотиваційну поведінку, що визначає напрями та спонукає персонал підприємства до задоволення власних потреб та інтересів, а також визначає їх цілеспрямовану дію. Тобто задовольнити матеріальні, соціальні та духовні потреби персоналу можна лише через використання системи методів управління.

Загальна характеристика методів управління та їх взаємозв'язок з потребами та інтересами персоналу організації представлені на рис. 1.

З рис. 1 видно, що для досягнення максимального ефекту від використання системи методів управління всі вищеназвані групи методів повинні використовуватися комплексно та гармонійно доповнювати одна одну.

Основна мета системного впливу методів управління полягає в сприянні розвитку ініціативи підприємств та їх структурних підрозділів, матеріальній та моральній зацікавленості трудових колективів та особистості, підвищенні якості продукції чи послуг, а також ефективності виробництва. Отже, відповідно до мотиваційної поведінки особистості, виділяють чотири групи методів управління, а саме економічні, організаційно-розпорядчі, соціальні, психологічні [5, с. 117].

Система методів управління покликана забезпечити умови для чіткого налагодження процесу управління, ефективного використання всіх чинників виробництва задля досягнення цілей підприємства. Але відмовлятися від використання в управлінні інших груп методів недоцільно, оскільки в такому разі втрачається синергетичний ефект, який є властивістю будь-якого підприємства.

Економічні методи управління посідають центральне місце в системі методів управління трудовою діяльністю людей, оскільки на їх основі встановлюється цільова програма господарського розвитку підприємства, визначається такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають та зацікавлюють колективи й окремих працівників до ефективної праці. Вони об'єднують усі методи





**Рис. 1. Взаємозв'язок системи методів управління з потребами та інтересами персоналу підприємства**

*Джерело: авторська розробка*

управління, оскільки завдяки їм здійснюється вплив на економічні інтереси колективів та їхніх окремих членів. Цей вплив здійснюється матеріальним стимулюванням окремих працівників та колективів підприємства загалом [7, с. 209].

Досить важливими є методи організаційно-розпорядчого впливу, що спрямовані на використання таких мотивів трудової діяльності, як почуття обов'язку, відповідальності, зокрема адміністративної. Ці методи відрізняються прямим характером впливу, оскільки будь-який регламентуючий чи адміністративний документ підлягає обов'язковому виконанню його підлеглими.

Соціальні методи управління ґрунтуються на використанні соціального механізму, що діє в колективі (неформальні групи, роль і статус особистості, система взаємовідносин та єдності в колективі, соціально-психологічний клімат, соціальні потреби тощо) [6, с. 203].

Досить важливими є психологічні методи управління, що є способами впливу на психіку та настрої людей і дають змогу з ураху-

ванням дії психологічних законів регулювати взаємозв'язки робітників, керівників, членів колективу.

Мета психологічних методів полягає в управлінні психологічною діяльністю особистості, регулюванні її поведінки в колективі та створенні на цій основі оптимального морально-психологічного клімату, який сприяє активізації людського фактору та всебічному розвитку особистості [6, с. 205].

Важливо зазначити, що ефективність застосування керівництвом підприємства системи методів управління переважно залежить від рівня кваліфікації управлінських кадрів, що зумовлює потребу систематичної та цілеспрямованої підготовки, а також повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на трудовий колектив та окремих особистостей в колективі підприємства.

Теорія та практика управління засвідчує тісний діалектичний взаємозв'язок типів і методів управління, що їм відповідають. Цей взаємозв'язок можна простежити за допомогою табл. 1.

**Діалектичний взаємозв'язок типів та методів управління**

Типи управління	Традиційне управління	Адміністративно-командне управління	Ринкове управління
	Ґрунтується на традиціях, звичаях, розподілі праці згідно зі статтю та віком.	Ґрунтується на принципах раціональної організації, що включають розподіл праці, єдиноначальність, ієрархію підлеглих, систему санкцій та заохочень.	Ґрунтується на поєднанні самоуправління господарського суб'єкта та державному регулюванні економіки.
	Властиве для первісного та феодалного ладу.	Застосовується в різних соціально-економічних системах.	Діє в державах з державним, колективним та приватним секторами.
<b>Інструменти управління</b>	Вплив через культуру.	Вплив через ієрархію.	Вплив через горизонтальні зв'язки.
	Вироблені та визнані суспільством соціальні норми та цінності, які визначають поведінку людини.	Основним засобом впливу є підлеглисть за допомогою контролю за розподілом матеріальних благ, централізм управління.	Наявність ринку, тобто рівноправних взаємозв'язків на основі власності та інтересів суб'єктного ринку.
<b>Методи управління</b>	Соціально-психологічні методи управління.	Адміністративні (організаційно-розпорядчі) методи управління.	Економічні методи управління.

З табл. 1 можна зробити висновки про те, що традиційному типу управління відповідають соціально-психологічні методи управління, які виявляються через певні важелі чи елементи (наприклад, культура, традиції та звичаї народу, що там проживає). Адміністративно-командному типу управління, основним елементом якого є ієрархія, відповідають адміністративні, або організаційно-розпорядчі, методи управління. Ринковому типу управління, який характерний для сучасного розвитку національної економіки країни та передбачає самоуправління власника й перехід на горизонтальні відносини, притаманні економічні методи управління. Основним економічним важелем чи інструментом ринкової економіки виступає ринок, який є стихійним регулятором попиту та пропозицій споживачів продукції чи послуг.

Огляд літературних джерел дав змогу систематизувати та визначити узагальнені класифікаційні ознаки системи методів управління, що використовуються в практиці господарювання вітчизняних підприємств.

1) Економічні методи управління (ЕМУ), тобто методи виробничих взаємозв'язків, які підрозділяються на прямі (методи управління загальнонародними інтересами, тобто держава за допомогою централізованого управління виконує функції, які не можуть бути реалізовані на рівні підприємства) і непрямі, тобто опосередковані (методи управління колективними та особистими інтересами, а

саме аналіз господарської діяльності, господарський розрахунок, матеріальне стимулювання персоналу) [7, с. 218].

2) Організаційно-розпорядчі методи управління (ОРМУ), тобто методи організаційних взаємозв'язків, які поділяються на методи організаційного впливу (регламентування, нормування, інструктаж, організаційний розвиток, організаційне планування, організаційний аналіз, організаційне проектування); методи розпорядчого впливу, що можуть здійснюватись у таких формах, як документальна (постанови, накази, розпорядження, директиви), інструктивна (детальне пояснення порядку виконання роботи, її розподіл та призначення відповідального), усна (вказівки та пояснення для виконавців про сутність роботи та строки її виконання); методи дисциплінарного та правового впливу, що можуть здійснюватись у таких формах, як матеріальна (пеня, неустойка (накладаються на підприємства і керівників за результатами господарської діяльності)); кримінально-правова (виникають за наявності складу злочину); адміністративна (нарахування, вказівки, пов'язані з діяльністю спеціальних органів, таких як санепідемстанція, податкова система); дисциплінарна (попередження, догана, переведення на низькооплачувану роботу (виникає в результаті невиконання або неналежного виконання службових обов'язків)) [5, с. 119].

3) Соціальні методи управління (СМУ), тобто методи управління груповою поведін-

кою людей. Вони поділяються на методи управління окремими груповими явищами та процесами (методи управління соціальною активністю, що впливають на ініціативу та творчий підхід як окремих робітників, так і колективів до виконання обов'язків); методи соціального регулювання, що покликані упорядкувати суспільні взаємозв'язки в трудових колективах на основі виявлення їх спільних цілей та інтересів; методи управління нормативною поведінкою, що покликані упорядкувати соціальні взаємозв'язки в колективі шляхом введення норм, що керують розвитком окремих осіб, груп і колективів.

4) Методи управління індивідуально-особистісною поведінкою, а саме метод переконання, що використовується як засіб впливу на волю підлеглого у виробничих ситуаціях аварійного чи конфліктного характеру; метод особистого прикладу, що розрахований на ефект копіювання та полягає у демонстрації керівником поведінки, яка є зразком для підлеглих; метод орієнтуючих умов, що спрямований на створення обстановки чи ситуації, що сприяє соціальному розвитку особистості та орієнтує її в необхідному напрямі (інформація про хід виконання завдання, про прибутковість та рентабельність, про зарплату, про значення завдання) [5, с. 119].

Структура психологічних методів управління (ПМУ) включає:

– стиль керівництва, тобто норму реалізації адміністративних, економічних, соціаль-

них та психологічних взаємозв'язків у процесі управління колективом;

– культуру управління, тобто манеру поведінки співробітників апарату управління, процес організації управлінської праці, правила діяльності керівника;

– етику керівної діяльності, тобто манеру взаємозв'язків громадськості та особистості, якісну характеристику їх функціонування; методи психологічної мотивації до діяльності, які покликані сформувати у робітників мотиви до високопродуктивної праці шляхом розвитку ініціативи та підприємливості;

– методи професійного відбору та навчання, до яких відносяться анкетування, тестування, підвищення кваліфікації тощо [5, с. 120].

**Висновки з цього дослідження.** Варто зазначити, що на сутність і співвідношення системи методів управління, що використовуються керівництвом на конкретному підприємстві, впливають багато чинників, проте керівництву (адміністрації) підприємства слід використовувати їх системно, комплексно, а також залежно від конкретних обставин чи ситуацій, що виникли в трудовому колективі, віддавати перевагу тим чи іншим методам управління, оскільки нехтування будь-яким з них, віддання переваги тільки деяким методам управління, виключаючи інші, негативно позначиться на ефективності управління підприємством загалом.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Завадський Й. Менеджмент: підручник. Київ, 2005. 543 с.
2. Єпіфанов А. Менеджмент для магістрів: навч. посібник. Суми, 2003. 762 с.
3. Покропивний С., Колот В. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: підручник. Київ, 2009. 352 с.
4. Колпаков В. Методи управління: навч. посібник. Київ, 2007. 158 с.
5. Маркіна І., Біловол Р., Власенко В. Менеджмент організації: навч. посібник. Київ, 2013. 248 с.
6. Хміль Ф. Практикум з менеджменту організацій: навч. посібник. Львів, 2008. 333 с.
7. Осовська Г. Менеджмент організацій: навч. посібник. Київ, 2007. 860 с.

#### REFERENCES:

1. Zavad's'kyi Y. Menedzhment: pidruchnyk. Kyiv, 2005. 543 s.
2. Yepifanov A. Menedzhment dlia mahistriv: navch. posibnyk. Sumy, 2003. 762 s.
3. Pokropyvnyi S., Kolot V. Pidprijemnytstvo: stratehiia, orhanizatsiia, efektyvnist: pidruchnyk. Kyiv, 2009. 352 s.
4. Kolpakov V. Metody upravlinnia: navch. posibnyk. Kyiv, 2007. 158 s.
5. Markina I., Bilovol R., Vlasenko V. Menedzhment orhanizatsii: navch. posibnyk. Kyiv, 2013. 248 s.
6. Khmil F. Praktykum z menedzhmentu orhanizatsii: navch. posibnyk. Lviv, 2008. 333 s.
7. Osov's'ka H. Menedzhment orhanizatsii: navch. posibnyk. Kyiv, 2007. 860 s.

## Assessment of professional culture of University students and professors: the value-based approach

**Blyznyuk T.P.**

PhD, Associate Professor,  
Doctorate Student of Management and Business Department,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The value-based approach in the context of cross-cultural management considers the fact that culture has a complex and multi-level structure and the deepest part (core) of the culture is cultural values. In this article there is evaluating, comparing and analyzing the professional culture of University students and professors on the basis of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, using the analysis of value systems' structure of students and professors (Rokeach's approach).

**Keywords:** the value-based approach; Rokeach's approach; professional culture; value systems' structure; value; University.

Близнюк Т.П. ОЦІНКА ПРОФЕСІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СТУДЕНТІВ ТА ВИКЛАДАЧІВ УНІВЕРСИТЕТУ: ЦІННІСНИЙ ПІДХІД

Ціннісний підхід в контексті крос-культурного менеджменту полягає в тому, що культура має складну та багаторівневу структуру, а найбільш глибинну частину (ядро) культури складають культурні цінності. В цій статті проводиться оцінка, порівняння та аналіз професійної культури студентів та викладачів університету, на прикладі ХНЕУ ім. Семена Кузнеця, на основі аналізу структури систем цінностей студентів та викладачів з використанням методики Рокіча.

**Ключові слова:** ціннісний підхід; методика Рокіча; професійна культура; структура системи цінностей; цінність; університет.

Близнюк Т.П. ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ УНИВЕРСИТЕТА: ЦЕННОСТНЫЙ ПОДХОД

Ценностный подход в контексте кросс-культурного менеджмента заключается в том, что культура имеет сложную и многоуровневую структуру, а наиболее глубинную часть (ядро) культуры составляют культурные ценности. В данной статье проводится оценка, сравнение и анализ профессиональной культуры студентов и преподавателей университета на примере ХНЭУ им. Семена Кузнеця, на основе анализа структуры систем ценностей студентов и преподавателей с использованием методики Рокича.

**Ключевые слова:** ценностный подход; методика Рокича; профессиональная культура; структура системы ценностей; ценность; университет.

**Formulation of the problem.** The value-based approach in the context of cross-cultural management is one of the most popular conceptual directions of cross-cultural research at the present stage. Its essence is that the culture has a complex and multi-level structure, as it is presented in the works of G. Hofstede and G. J. Hofstede (cultural model of "onions") [1], E. Hall (iceberg model) [2], F. Trompenaars and Ch. Hampden-Turner (three dimensions model) [3] and the deepest part (core) of culture are cultural values. Also, according to G. Hofstede and G. J. Hofstede [1], culture has the following levels: national, regional, gender, generational, professional and organizational. Therefore, in the study of culture in general and its levels, it is necessary to determine and assess the cultural values of culture holders. Values do not exist separately, they always create a coherent system,

and each society (or group of people) defines its own structure of values, which is inherent in most of this society (group). Thus, according to the value-based approach, the study of values and their structure at the level of both an individual and a group of people will allow to assess the peculiarities of culture in general (and its levels), the representative and holder of which is an individual or a group of people.

**Analysis of recent researches and publications.** The first scientists who rated cultural values within the value-based approach were G. Allport, F. Vernon and K. Lindzey. These scientists [4] have developed a value orientation test, the result of which is the creation of a profile of value orientations, and it reflects the comparative significance for an individual of each of the six groups of values (theoretical, economic, aesthetic, social, political, and religious). On the

basis of the research G. Allport, F. Vernon and K. Lindzey [4] developed the theory of the internal content of the individual, the main provisions of which is that behind the values there are different individuals as holders of values, not culture. These special cultural values, which are inherent in holders, determine their main characteristics and behavior. This theory explores one aspect of the behavior of different national cultures, so in different cultures the amount of any of six types (based on the dominant values) is different. However, as D. Debats and B. Bartelds [5] have noted, the main disadvantage of this theory and the proposed test of value orientations is a static because fixed values are determined.

That is why M. Rokeach, in contrast to value orientation test of G. Allport, F. Vernon and K. Lindzey, developed another approach to research values – Rokeach's value survey (RVS), which is to study individual (or group) ideas about a system of significant values, which define the basic life benchmarks of an individual (group). According to M. Rokeach [6] the value is "a firm belief in the fact that a certain mode of behavior or the ultimate purpose of existence is dominant from a personal or social point of view than the opposite or reverse method of behavior, or the ultimate purpose of existence". In accordance with the proposed Rokeach's approach, cultural values are divided into two categories [6]: 1) terminal – belief that ultimate purpose of individual existence is worth craving from personal and societal point of view; 2) instrumental – belief that a way of action is the best in any situation from personal and societal point of view. As noted in the work of M. Rokeach [7] the main terminal values are developed in the period of individual socialization (up to 12-14 years of age) and it is almost impossible to change them in adulthood. The change of instrumental values occurs when the individual experiences a mismatch (contradiction) of values. Terminal values are the main goals of the individual, which reflect the long-term life perspective, determine the basic attitude to life and are achieved with the help of instrumental values that are defined at this stage by the individual's understanding of the situation of life and himself. That is why instrumental values determine the behavioral model of an individual, and the terminal goals determine the purpose of this behavior.

On the basis of Rokeach's approach, Schwartz's theory of basic values [8] was developed based on certain 10 types of values (power, achievement, hedonism, stimulation, autonomy, universalism, kindness, tradition, conformity and

security) and their location on the motivational circle. According to Schwartz's point of view [8], values directly depend on culture, environment and certain society. That is why the scientist identifies two levels of values: individual and group. The main difference between the cultural values of the group level is that they determine the ways of solving the basic problems of regulation of human activity by various societies, and the values of the individual level are universal for all people in all cultures. Cultural differences can only manifest themselves in the extent of relative expression of one or another value in most members of a given culture.

As D. Debats & B. Bartelds [5] noted the popularity of Rokeach's approach is based on the fact that the definition of the structure and values of an individual or group of people allows to determine their basic (dominant) values and diagnose the presence or absence of inconsistency in professional values. Also, according to Leontiev [9] Rokeach's approach is quite universal, convenient for use and a survey. Over the last forty years Rokeach's approach was used to determine the basic cultural values (orientations) of different culture levels of groups of individuals as holders of values. Thus G. Hofstede and M. Bond in their research [10] conducted a comparative analysis of two different cross-cultural methodological approaches to assessing national culture: their own approach of cultural dimensions and Rokeach's approach (RVS); identified a correlation of the results of both methods for assessing national culture with their apparent versatility. Also in their work K. Tuulik, T. Ounapuu, K. Kuimet and E. Titov [11] used Rokeach's approach for assessing organizational culture. Researchers M. Gorbatova & M. Ljahova [12], L. Safiullina & N. Zotkin [13], N. Skrynko & K. Lozna [14], G. Galkina & E. Gribkova, E.I. [15] used Rokeach's approach for assessing generational and professional student culture. Also based on this approach E. Dunaevskaja [16] and Iu. Soshyna [17] studied features of generational culture of pupils.

**Previously unresolved issues of the main problem.** However, most studies did not combine the evaluation and analysis of the professional culture of representatives of different generations (students and professors) who co-exist within the organizational culture of a particular organization. That is why this area of research requires more detailed consideration.

**Aim formulation.** The aim of the research is to evaluate, compare and analyze professional culture of University students and professors

(on the basis of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics) using the analysis of value systems' structure of students and professors (Rokeach's approach).

**Presentation of the main material.** Rokeach's approach is based on the direct ranking of two groups of values and is known in several forms. Each of the forms has its own peculiarities. The most developed for use are the so-called Form D and Form E. In form E of Rokeach's approach the lists of value categories are given in alphabetical order by two lists (terminal and instrumental values), and in form D the names of all values are given on separate cards. In our study, form E of Rokeach's approach was used, and it was adapted by D. Leontiev [9].

The survey, which was conducted in October-December (2016) on the basis of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, was attended by two categories of respondents who are holders of one professional culture: 1) 1-5 year University students of Management and Marketing Faculty; 2) University professors.

The sample consisted of 86 students ( $18,5 \pm 2,5$  years), 29,1% were male and 70,9% were female, and 44 professors ( $38,5 \pm 8,95$  years), 25, 0% were male and 75,0% were female. The age and gender structure of respondent groups is presented in Table 1.

All respondents in the first 14 years of their lives were on the territory of Ukraine. Thus, the process of their socialization and formation of the structure of terminal values was in the same conditions: within Ukrainian national cul-

ture. During the survey, all respondents coexisted within the framework of organizational culture of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics. The following list of terminal and instrumental values was offered to the respondents (Form E) [9], which is given in Table 2.

Respondents defined for each of the proposed values its place in their life: from 1 to 18 (1 – the most significant value, 18 – the least significant value). At first, terminal values were evaluated, and then instrumental values were evaluated. To obtain aggregate results in groups of respondents for each of the values, the average arithmetic mean of the place of each value was calculated according to the data of the entire group. Then the obtained averaged places of all values were ranked: the value with the lowest averaged place was ranked 1, the next value was ranked 2 and so on.

The confirmation of the existence of the connection between the respondents' assessments of terminal and instrumental values for each of the groups was made on the basis of calculations of the Pearson coefficients ( $r$ ). For the group of professors, the Pearson coefficients were within  $r = 0,697 \div 0,929$ , and for the group of students they were  $r = 0,724 \div 0,936$ , which indicates a fairly high degree of consistency of viewpoints in each group of respondents for each of the categories of values.

As a result of the ranking of values, group hierarchies of terminal and instrumental values (Fig. 1, Fig. 2) were obtained with the help of groups of respondents. The coherence of rank-

Table1

Age and gender structure of the respondents

Age	Gender, %		Age	Gender, %	
	male	female		male	female
<b>Students</b>			<b>Professors</b>		
17	-	18,6	36	2,3	4,5
18	7,0	14,0	37	-	6,8
19	3,5	12,8	38	-	2,3
20	8,1	8,1	39	2,3	2,3
21	7,0	9,3	40	-	4,5
22	3,5	8,1	41	2,3	2,3
<b>Professors</b>			42	-	2,3
30	-	4,5	43	-	4,5
31	4,5	-	44	2,3	2,3
32	-	4,5	45	4,5	4,5
33	2,3	9,1	46	-	4,5
34	2,3	2,3	47	2,3	2,3
35	-	11,4	-	-	-

ing results of all terminal values by students and professors was verified using the Spearman coefficient. Its empirical value was  $\rho = 0,07367$ , with critical values  $\rho = 0,47$  ( $p \leq 0,05$ ) and  $\rho = 0,60$  ( $p \leq 0,01$ ), which indicates a high degree of consistency of the results of ranking of terminal values of students and professors. That is why, based on the results of the analysis of the terminal values of University

students and professors, one can identify the main goals that determine their livelihood and the specifics of the professional culture of this university. Leading ranks in the general system of terminal values of professors and students are occupied by individual values (according to Leontiev's approach [9]) ("health", "happy family life", "active and interesting life"). The coherence of the ranking of all instrumental val-

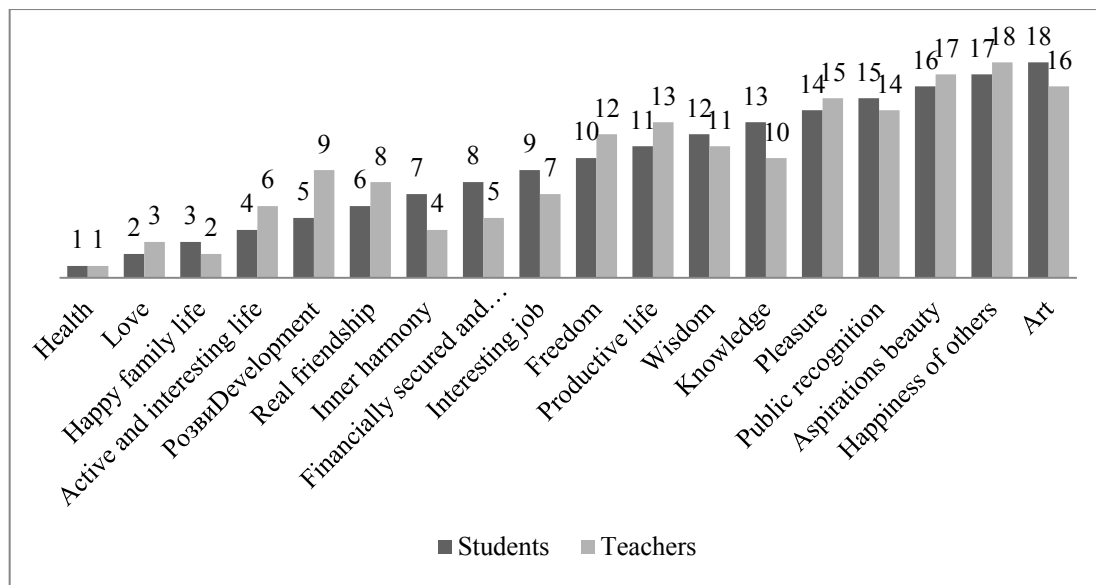


Fig. 1. Comparison of hierarchies of ranks of terminal values of University students and professors

Table 2

List of values (Rokeach's approach)

No	Terminal values	Instrumental values
1	Active and interesting life	Accuracy (cleanliness)
2	Inner harmony	High demands
3	Wisdom	Manners and politeness
4	Pleasure	Effectiveness in activities
5	Health	Buoyancy
6	Interesting job	Intelligence and education
7	Love	Diligence
8	Financially secured and comfortable life	Independence
9	Real friendship	Irreconcilability to shortcomings in themselves and others
10	Public recognition	Responsibility
11	Knowledge	Rationalism
12	Productive life	Self-control
13	Development	Courage in views, opinions
14	Freedom	Strong will
15	Art	Tolerance
16	Aspirations beauty	Honesty
17	Happy family life	Liberality
18	Happiness of others	Keenness

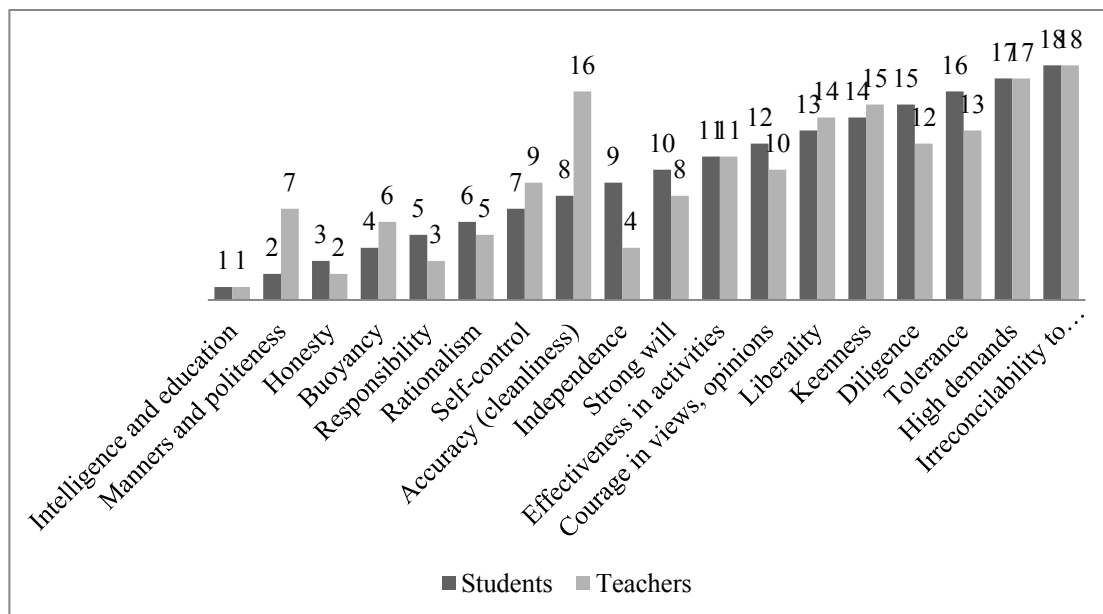


Fig. 2. Comparison of hierarchies of ranks of instrumental values of University students and professors

ues in the groups was also checked using the Spirman coefficient. Its empirical value was  $\rho = 0,160997$ , with critical values  $\rho = 0,47$  ( $p \leq 0,05$ ) and  $\rho = 0,60$  ( $p \leq 0,01$ ), which indicates a high degree of coherence of the results of the ranking of instrumental values among students and professors. That is why, based on the results of the analysis of the instrumental values of students and professors, one can determine the values that define the model of behavior within the professional culture of this University.

Leading ranks in the hierarchy of instrumental values create following sets of values (according to Leontiev's approach [9]): value of communication ("manners and politeness", "buoyancy", "honesty") and the values of the activity ("intelligence and education", "rationalism").

For a more detailed analysis of the structure of the values' system, which is inherent in the professional culture of university students and professors, a comparative analysis of the hierarchy of significant values in the groups of respondents was conducted. The results are given in Table 3.

According to the results, the most significant terminal values of two groups of respondents have common values, namely, "health", "love" (difference in 1 rank), "happy family life" (difference in 1 rank) and "active and interesting life" (difference in 3 ranks). Among the terminal values that are not important or totally rejected, the common value for two groups is the "happiness of others" (difference in 1 rank).

Among the most significant instrumental values of two groups of respondents, the absolute values are "intelligence and education", "honesty" (difference in 1 rank), "rationalism" (difference in 1 rank), "responsibility" (difference in 2 ranks) and "buoyancy" (difference in 2 ranks). Among instrumental values that are not important or completely rejected common values for two groups are "high demands" and "irreconcilability to shortcomings in themselves and others".

A comparative analysis of the most significant values according to the types of value orientations (according to Rokeach's approach [7]) is given in Table 4.

An analysis of the structure of the desired terminal values indicates that university students and professors are oriented primarily on the values of individual interaction, which is achieved through the use of universal values. However, for professors, values of social performance are also important.

**Conclusions from the research.** Since all the respondents (students and professors) have undergone the process of socialization in the conditions of Ukrainian national culture, they have a common national culture. That is why, on the basis of the results of the comparison of values systems of university students and professors; one can determine the features of the professional culture of this university.

According to the results of the analysis of the hierarchies of terminal values, it can be noted that in the leading ranks of terminal values, three



Table 3

**Significant (desirable) values by groups of respondents**

Value significance	Students	Professors
<b>Terminal values</b>		
Most significant (1-6 ranks)	Health (physical and psychological health)	
	Love (spiritual affinity and sex with the beloved person)	Happy family life
	Happy family life	Love (spiritual affinity and sex with the beloved person)
	Active and interesting life (abundant and emotional life)	Inner harmony (self-confidence, freedom from inner conflicts, doubts)
	Development (self-development, life-long physical and spiritual improvement)	Financially secured and comfortable life (absence of financial hardships)
	Real friendship (good and loyal friends)	Active and interesting life (abundant and emotional life)
Least significant (17-18 ranks)	Happiness of others (well-being, development of other people, the whole nation and humanity)	Aspirations beauty (feeling the beauty in nature and art)
	Art (ability for art)	Happiness of others (well-being, development of other people, the whole nation and humanity)
<b>Instrumental values</b>		
Most significant (1-6 ranks)	Intelligence and education (wide knowledge)	
	Manners and politeness (good manners)	Honesty (sincerity)
	Honesty (sincerity)	Responsibility (sense of obligation, ability to keep promise)
	Buoyancy (sense of humor and luck)	Independence (ability to act independently)
	Responsibility (sense of obligation, ability to keep promise)	Rationalism (ability to think logically and to take rational decisions)
	Rationalism (ability to think logically and to take rational decisions)	Buoyancy (sense of humor and luck)
Least significant (17-18 ranks)	High demands (high demands to life)	
	Irreconcilability to shortcomings in themselves and others	

Table 4

**Structure of value orientations of University students and professors**

Students	Professors	Types of value orientations
<b>Terminal values</b>		
Love	Love, inner harmony	Values of social interaction
Health, happy family life, active and interesting life	Health, happy family life, active and interesting life, financially secured and comfortable life	Values of individual interaction
<b>Instrumental values</b>		
Manners and politeness, buoyancy, responsibility, honesty	Buoyancy, responsibility, honesty	Universal values
Intelligence and education, rationalism	Intelligence and education, rationalism, independence	Values of social performance

common values of individual interaction are defined: "health" (as a standard value transmitted from generation to generation), "happy family life" and "active and interesting life", and only

one value of social interaction ("love"). The least significant terminal value for students and professors is the value of social interaction of "happiness of others".

In the hierarchy of instrumental values of two groups of respondents, three most common values are universal values (“buoyancy”, “responsibility”, “honesty”) and two values of social performance (“intelligence and education”, “rationalism”). The low rank was given to the values of self-affirmation (“high demands” and “irreconcilability to shortcomings in themselves and others”).

Differences in the structure of terminal and instrumental values of University students and professors are due to the following factors:

1) different levels of education, since students are only in the process of getting higher education;

2) belonging of respondents to different cultures. The group of students is a representative

of the generation Y, who was born in the period of 1987-2005, while the group of professors belongs to the generation X, who was born in the period of 1966-1986.

Thus, the peculiarities of the University's professional culture, which are common among both professors and students, are the desire to succeed in their business (“active and interesting life”) by using their own potential and knowledge (values of social performance). However, it is also necessary to be realized as a personality (individual values) at the expense of their own achievements (“responsibility”, “honesty”), rather than by self-affirmation. In general, the university's professional culture is characterized by the domination of concrete and individual values.

#### REFERENCES:

1. Hofstede G. and Hofstede G. J. (2005). *Cultures and organizations: Software of the mind*, revised and expanded. New York : McGraw-Hill.
2. Hall E. T. (1963). A system for the notation of proxemic behavior. *American Anthropologist*, vol. 65, pp.1003-1026.
3. Trompenaars F. and Hampden-Turner Ch. (1997). *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*. New York : McGraw-Hill Trade.
4. Allport G. W., Vernon P. E. and Lindzey G. (1970). *Study of values*. Boston: Houghton Mifflin.
5. Debats D.L. and Bartelds B.F. (1996). The structure of human values: a principal components analysis of the Rokeach Value Survey (RVS). Available at: <https://numeros.files.wordpress.com/2012/04/02-analysis-of-the-rokeach-value-survey.pdf> (accessed 11 March 2018).
6. Rokeach M. (1973). *The nature of human values*. New York : The Free Press.
7. Rokeach M. (1979) *Understanding human values: individual and societal*. New York : The Free Press.
8. Schwartz S. H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture (electronic journal)*, vol. 2(1). Available at: <http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1116>. (accessed 11 March 2018).
9. Leontiev D. A. (1992). *Metodika izuchenija cennostnyh orientacii [Methods of study of value orientations]*. Moscow : “SMYSL” (in Russian).
10. Hofstede G. and Bond M. H. (1984). Hofstede's culture dimensions: An independent validation using Rokeach's value survey. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, vol. 15, pp. 417-433.
11. Tuulik K., Ounapuu T., Kuimet K. and Titov E. (2016). Rokeach's instrumental and terminal values as descriptors of modern organisation values. *International Journal of Organizational Leadership*, vol. 5, pp. 151-161.
12. Gorbatoва M.M., Ljahova M. A. (2005). *Issledovanie struktury cennostej studentov kak osoboj stratifikacionnoj gruppy [Studying the structure of students' values as a special stratification group]*. *Vestnik Kemerovskogo Gosudarstvennogo Universiteta [Bulletin of Kemerovo State University] (electronic journal)*, vol. 2 (22). Available at: <http://hpsy.ru/public/x2462.htm> (accessed 11 March 2018).
13. Safiullina L. Z., Zotkin N. V. (2007). *Projavenie cennostnyh orientacij lichnosti na osoznaemom i neosoznaemom urovnjahn [Manifestation of value orientations of an individuality on the realized and unconscious levels]*. *Psihologicheskie issledovanija. [Psychological research]*, vol. 4. – pp. 155-162.
14. Skrynko N. V., Lozna K. O. (2013). *Tsinnisnyi portret studentskoi molodi [Valuable portrait of student youth]*. *Jekonomika Kryma. [Economics of Crimea] (electronic journal)*, vol. 1, pp. 151-155. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econkr\\_2013\\_1\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econkr_2013_1_32) (accessed 11 March 2018).
15. Galkina G. A., Gribkova E. I. (2013). *Analiz cennostnyh orientacij studentov vysshogo uchebnogo zavedenija [Analysis of value orientations of students of a higher educational institution]*. *Sovremennye problemy nauki i obrazovanija. [Modern problems of science and education] (electronic journal)*, vol. 2. Available at: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=8779> (accessed 11 March 2018).

16. Dunaevskaja E. B. (2008). Osobnosti cennostnyh orientacij starshih shkolnikov obshheobrazovatelnyh i korrekcionnyh shkol [Features of value orientations of senior schoolchildren in general and correctional schools]. Izvestija Rossijskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A.I. Gercena. [Izvestiya of the Russian State Pedagogical University named after A.I. Herzen], pp. 201-205. Available at: [https://lib.herzen.spb.ru/media/magazines/contents/1/21\(51\)/dunayevskaya\\_21\\_51\\_201\\_205.pdf](https://lib.herzen.spb.ru/media/magazines/contents/1/21(51)/dunayevskaya_21_51_201_205.pdf) (accessed 11 March 2018).

17. Soshyna Iu. M. (2013). Tsinnosti ta tsinnisni oriiientatsii v systemi tsinnisno-smyslovoi sfery pidlitka [Values and value orientations in the value-semantic sphere of a teenager]. Problemy suchasnoi psykholohii. [Problems of modern psychology] (electronic journal), vol. 22, pp. 530-539. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl\\_2013\\_22\\_46](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl_2013_22_46) (accessed 11 March 2018).

## Сучасні тренди digital-маркетингу

**Васильців Н.М.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри маркетингу і логістики  
Національного університету «Львівська політехніка»

**Рожко Н.Я.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри промислового маркетингу  
Тернопільського технічного університету імені Івана Пулюя

У статті обґрунтовано необхідність використання підприємствами digital-маркетингу (цифрового маркетингу). Виділено основні тренди digital-маркетингу, що є актуальними на початок 2018 р., серед яких слід назвати онлайн-відео, нативну (природну) рекламу, персоніфікований контент, розумну рекламу з великими даними (big data), розвиток спільноти. Встановлено, що digital-маркетинг тісно переплітається з інтернет-маркетингом, але в ньому вже розроблено низку технік, що дають змогу досягати цільову аудиторію навіть в оффлайн-середовищі (використання додатків в телефонах, SMS/MMS, рекламні дисплеї на вулицях тощо). Авторами наведено приклади використання підприємствами digital-маркетингу, що привело до позитивних зрушень. Вказано на переваги використання digital-маркетингу, серед яких слід назвати першочерговість отримання інформації, залучення широкої аудиторії, повторюваність рекламної інформації, низькі витрати порівняно з іншими інструментами маркетингу, можливість аналізування фінансових доходів та витрат. Підприємствам запропоновано відмовитися від традиційного підходу до маркетингу на користь швидкості та ефективності прийняття рішень, використання соціальних мереж, вчасності отримання інформації, що є можливим за умов використання digital-маркетингу. Вказано на багатогранність digital-маркетингу, що практично можна застосовувати в різних поєднаннях (відео, блоги персонального контенту тощо) та в сукупності з використанням цифрових можливостей.

**Ключові слова:** digital-маркетинг, онлайн-відео, нативна (природна) реклама, персоніфікований контент, big data, спільнота.

Васильцев Н.М., Рожко Н.Я. СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ DIGITAL-МАРКЕТИНГА

В статье обоснована необходимость использования предприятиями digital-маркетинга (цифрового маркетинга). Выделены основные тренды digital-маркетинга, которые являются актуальными на начало 2018 г., среди которых следует назвать онлайн-видео, нативную (природную) рекламу, персоналифицированный контент, умную рекламу с большими данными (big data), развитие сообщества. Установлено, что digital-маркетинг тесно переплетается с интернет-маркетингом, но в нем уже разработан ряд техник, позволяющих достигать целевую аудиторию даже в оффлайн-среде (использование приложений в телефонах, SMS/MMS, рекламные дисплеи на улицах и т. д.). Авторами приведены примеры использования предприятиями digital-маркетинга, что привело к положительным сдвигам. Указано на преимущества использования digital-маркетинга, среди которых следует назвать первоочередность получения информации, привлечение широкой аудитории, повторяемость рекламной информации, низкие расходы по сравнению с другими инструментами маркетинга, возможность анализа финансовых доходов и расходов. Предприятиям предложено отказаться от традиционного подхода к маркетингу в пользу скорости и эффективности принятия решений, использования социальных сетей, своевременности получения информации, что является возможным при использовании digital-маркетинга. Указано на многогранность digital-маркетинга, который практически можно применять в различных сочетаниях (видео, блоги, персонального контента и т. д.) и в совокупности с использованием цифровых возможностей.

**Ключевые слова:** digital-маркетинг, онлайн-видео, нативная (природная) реклама, персоналифицированный контент, big data, сообщество.

Vasyl'tsiv N.M., Rozhko N.Ya. MODERN TRENDS OF DIGITAL MARKETING

The article argues the necessity to use digital marketing by enterprises. The work outlines trends of digital marketing, which are actual at the beginning of 2018, including online video, native (natural) advertisement, personified content, smart advertisement with big data, and development of a community. It is confirmed that digital marketing is closely connected with the Internet marketing, but it possesses a set of instruments, which help to reach the target public even in offline environment (using applications in phones, sms/mms, advertisement displays in the streets, etc.). The authors of the article give examples of application of digital marketing by enterprises that has forced positive move for the enterprises. The research describes advantages of digital marketing application, among them are: the first priority of information access, attraction of a broad publicity, repetition of advertising information,

low expenditures as compared to other instruments of marketing, an opportunity to analyze financial revenue and expenditures. It is recommended for the enterprises to refuse the traditional approach to marketing in favor of fast and efficient decision making, use of social networks, timely information. It can be secured by application of digital marketing. The work proves multifaceted nature of digital marketing that can be practically applied in different combinations, such as video, weblogs, personal content, etc. and in complex with other digital opportunities.

**Keywords:** digital marketing, online video, native (natural) system, personified content, big data, community.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ще 10 років тому digital-маркетинг (цифровий маркетинг) для українських підприємств, що займалися реалізацією споживчих товарів, перебував на ранній стадії вивчення та дослідження цифрового світу. Водночас у більшості підприємств не було кваліфікованих спеціалістів, які були б орієнтовані на цифровий маркетинг та вміли його практично ефективно застосовувати. Спеціалісти володіли тільки інформацією та практичними навиками, націленими на соціальні мережі, а також методиками вибору правильного каналу продажу електронної торгівлі.

Останніми роками більшість компаній, що займаються споживчими товарами, експоненціальним чином почала нарощувати свої цифрові програми, що зазвичай приводить до збільшення витрат часу, енергії та грошей. Проте не для всіх підприємств цей рівень є досяжним, оскільки лише деякі готові та можуть дозволити собі витратити фінансові ресурси на інформаційні програми.

Бренди сьогодні розглядають digital-маркетинг як важіль зростання та джерело конкурентних переваг.

Digital-маркетинг залишається одним з основних напрямів розвитку підприємства. Бренди швидкими темпами уточнюють плани з метою орієнтації на цифрову комерцію, інвестиції в цифрові операції та деякі експерименти, пов'язані з цифровими продуктами або упаковкою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розвиток теорій цифрового маркетингу зробили Р. Акерман, М. Ауер, Р. Бартелс, В. Байков, І. Барилко, Б. Берман, Х. Брайан, Дж. Вайбе, Д. Вуд, М. Герц, В. Голик, Р. Голдсміт, С. Дібб, Д. Енджел, Дж. Зальтман, Е. Зварич, Д. Козлов, Е. Марданова, А. Керолл, Ф. Котлер, Дж. Лаком, С. Леві, В. Маррейвік, Р. Мертон, Л. Престон, Дж. Пост, С. Сеті, Х. Хершген, Р. Штойер та інші вчені.

На сучасному етапі digital-маркетинг та методи його практичного впровадження українськими підприємствами більш детально розкриті в працях таких вчених, як, зокрема, О. Бойко, А. Копейко, М. Окландер, Е. Кан, Є. Крикавський, О. Мних.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте через відсутність ґрунтовних досліджень в рамках цієї проблеми вченими недостатньо уваги приділено сучасним трендам digital-маркетингу, вони не розмежовані на вже випробувані та перспективні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування сучасних трендів digital-маркетингу та їх значення для розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Digital-маркетинг (цифровий або інтерактивний маркетинг) – це використання всіх можливих форм цифрових каналів для просування бренда. Сюди належать телебачення, радіо, Інтернет, соціальні медіа та інші форми. Digital-маркетинг тісно переплітається з інтернет-маркетингом, але в ньому вже розроблено низку технік, що дають змогу досягати цільову аудиторію навіть в оффлайн-середовищі (використання додатків в телефонах, SMS/MMS, рекламні дисплеї на вулицях тощо).

Серед останніх трендів digital-маркетингу доцільно виділити ті, які активно використовуються у 2017–2018 рр. в Україні.

1) Онлайн-відео – це прекрасний спосіб виділитися з натовпу. Згідно з даними “The Wall Street Journal” споживання онлайн-відео зросло в 10 разів між 2011 і 2016 рр., до того ж це стрімке зростання не сповільниться. Більш того, онлайн-відео випереджає кабельне ТБ серед підлітків і молодих глядачів [2].

2) Нативна (природна) реклама. Реклама, органічно вбудована в контент, має більше шансів на прочитання користувачем, оскільки здається більш природною для нього. Відмітимо, що нативна реклама особливо ефективна на розумних девайсах, які продовжують замінювати традиційні десктопи та ноутбуки. Саме сьогодні digital-маркетологи повинні сфокусуватися на створенні природної реклами для зацікавлення споживача.

3) Персоналізований контент. Контент – це спосіб залучити більше відвідувачів на сайт і перетворити їх на клієнтів. Ось чому варто постаратися, щоб алгоритми Google цінували поданий матеріал, розміщений в Інтернеті, та високо його ранжували.

4) Розумна реклама з великими даними (big data). Big data завжди відігравала важливу роль в рекламі від часу своєї появи, але розвиток великих даних дав змогу більшій кількості рекламодавців скористатися перевагами інсайтів про потенційних покупців, які раніше не були доступні. Big data дає змогу рекламодавцям більш точно визначити свою аудиторію, витратити менше грошей на рекламу, спрямовану на тих споживачів, що не відгукуються на неї. Нагадаємо, що big data дає можливість здійснювати ґрунтовний аналіз, допомагаючи рекламодавцям точніше відстежувати рівень конверсії та інші чинники.

5) Розвиток спільноти. Користувачі Інтернету створюють більше контенту, ніж будь-коли, а їх слова, фото, відео та інший контент можуть мати велике значення для вашого бренду та зростання продажів. Люди можуть створювати контент без заохочення, але підтримка допоможе створити команду лідерів думок. Іншою стратегією є оплата блогерів та інших лідерів думок за обговорення продукту або послуг.

Яскравий приклад digital маркетингу продемонстровано компанією “Unilever”, які, використовуючи Panel Analysis (також відомий як геоексперимент), підібрали магазини, розташовані в подібних умовах у схожих містах, та порівняли обсяги продажу в різних магазинах протягом 10 тижнів залежно від реклами, яка була націлена на споживачів та розміщена в різних ЗМІ та на YouTube. Результати досліджень представлені на рис. 1.

За результатами дослідження вдалося з'ясувати, що найбільш ефективно поєднувати рекламу на телебаченні та YouTube, інша відеореклама дає трохи менший при-

ріст. Отже, можна достеменно стверджувати, що онлайн-відео справді працює, стаючи ефективною складовою маркетинг-міксу. Найважливіше завдання, яке стоїть сьогодні перед маркетологом, полягає в тому, щоб обов'язково вимірювати ефективність усіх використовуваних інструментів у їх різних поєднаннях та вибрати найдешевші та найефективніші.

Наступним прикладом, який заслуговує особливої уваги, є компанія “Kellogg”, яка розробила систему для збалансування рекламних показів, які вона надає споживачам з платформою керування даними (DMP), що активно перерозподіляє цифрові покази від малоцінних, що перевищують обслуговування споживачів (тих, хто отримує 15 і більше показів на місяць), до високоцінних, що не обслуговуються споживачами (які отримують лише 1–3 покази на місяць). “Kellogg” стверджує, що розроблена програма заощадила компанії 20,5 мільйонів доларів у витратах на рекламу. Реклама полягає у використанні анімованих білок на WeChat, які обслуговують клієнтів. Компанія підштовхнула до використання динамічного, цілеспрямованого та релевантного маркетингу в реальному часі.

Базуючись на досвіді підприємств, багато провідних компаній, що займаються споживчими товарами, починають із чіткої мети, спрямованої на поглиблення проникнення домогосподарств, а потім визначають роль цифрового маркетингу. Наприклад, лідером у використанні digital-маркетингу є кампанія «Поділитися коком». Кока виграла маркетингові нагороди за користування цифровими засобами масової інформації та персоналізацією продуктів. Прагнучи створити осо-

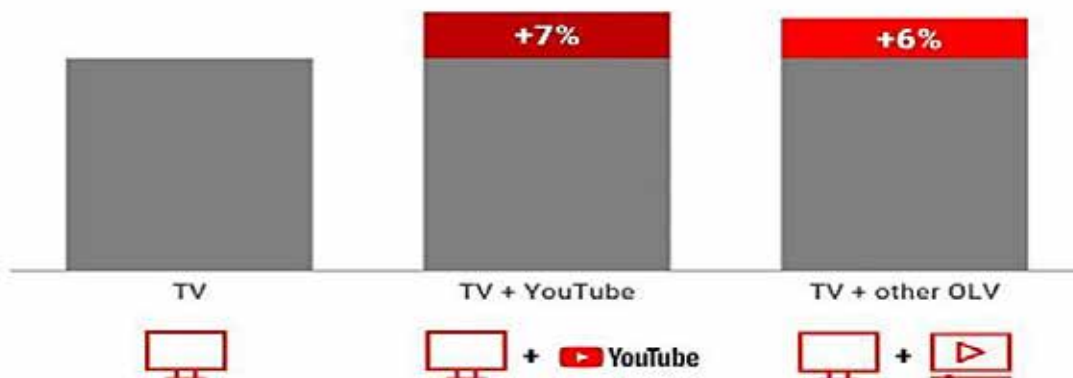


Рис. 1. Обсяги продажу продуктів залежно від використання різних засобів реклами

Джерело: [6]

бисте з'єднання, яке підштовхне власний сегмент споживачів до споживання коксу, компанія змінила бренд коксу на банки з деякими найпопулярнішими австралійськими іменами. Зусилля включали друковану та цифрову рекламну кампанію, орієнтовану на молодих людей. Учасники могли надіслати текст свого імені, який з'явиться на великому візуальному дисплеї, та може бути зв'язаний з друзями. Основна ідея була спрямована на «поділитися коксом» з друзями через дисплей, на якому вказано прізвище останнього. Результат склав 7% збільшення продажів цього сегменту та найбільш успішного літа «Coke Australia».

Отже, використання digital-маркетингу за сучасних умов є необхідним та ефективним. Основними перевагами використання digital-маркетингу є те, що:

- про бренд дізнається ширша цільова аудиторія, а це покупці, готові платити гроші за товар; необхідним є привернення їх уваги шляхом спілкування та налагодження контактів;

- інформацію про товар покупці дізнаються в дуже стислі терміни, а чим раніше дізнаються, то тим швидше куплять;

- завдяки використанню різних каналів поширення інформації про ваш бренд, який буквально «мулятиме очі» і врізатиметься в пам'ять аудиторії, шанси на вибір саме вашої продукції під час покупки зростають;

- про продукт починають дізнаватися, його більш уважно вивчають, до нього придивляються, його радять друзям;

- цифровий маркетинг забезпечує менші витрати, ніж звичайна реклама;

- результати маркетингової кампанії можна виміряти, проаналізувати, після чого варто зробити висновки та скорегувати подальші дії.

Використовуючи digital-маркетинг, маркетологи повинні дати відповіді на питання та сформувані напрями розвитку реклами, які матимуть найвищі результати:

- закономірно оцінювати маркетингові інструменти за результатами продажів;

- digital за обсягом рекламного ринку майже зрівнявся з телебаченням і досяг майже половини рекламних бюджетів, а отже, життєво необхідно здійснювати щодо нього конкретні розрахунки;

- digital як канал дуже багатогранний, тобто є багато інструментів, які можна застосовувати в різних поєднаннях.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, можемо стверджувати, що цифровий маркетинг залишається найбільш передовим аспектом, оскільки точки взаємодії зі споживачами розвиваються швидкими темпами. Провідні компанії інвестують, щоб відкрити нові способи запам'ятовування бренда та зв'язків з покупцями, коли вони досліджують, купують товари. Багато хто зараз експериментує з контекстним спілкуванням, забезпечуючи відповідні комунікації ближче до місця придбання, наприклад географічно націлені або персоналізовані оголошення. Компанії також вивчають нові напрями, що розвивають маркетингові парадигми, з метою формування короткої, наприклад 3-секундної, реклами.

Підприємства повинні відмовитися від свого традиційного, довгого підходу до розроблення маркетингової кампанії на користь швидкості прийняття рішень в «інформаційній кімнаті», що є можливим за умов використання digital-маркетингу.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі є дослідження використання digital-маркетингу українськими підприємствами різних сфер.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрушкевич З. Інтернет-маркетинг у соціальних мережах. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 2. Т. 1. С. 163–166.
2. Вертайм К., Фенвик Я. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий. Москва: Альпина Паблишер, 2010. 384 с.
3. Матвіїв М. Формування цифрового маркетингу підприємств. Ефективність державного управління. 2014. Вип. 41. С. 252–261. URL : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/efdu\\_2014\\_41\\_32.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/efdu_2014_41_32.pdf).
4. Окландер М. Щоб бути ефективним, маркетинг повинен змінитися. Економіст. 2014. № 4. URL: <http://ua-ekonomist.com/6661-schob-buti-efektivnim-marketing-povinen-zmnitisya.html>.
5. Рубан В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 2-2 (08). С. 20–25.

6. Як онлайн-відеореклама допоможе перейти від витрат на маркетинг до інвестицій в нього. URL: <https://www.thinkwithgoogle.com/intl/ru-ru/products-tools/youtube-video/kak-online-videoreklama-pomojet-perejti-ot-zatrat-k-investitsiam>.

7. Kissane D. Twenty trends in digital marketing for 2016. URL: [www.doz.com](http://www.doz.com).

8. Quarterly Digital Intelligence Briefing: 2016 Digital Trend. URL: <https://econsultancy.com/reports/quarterly-digital-intelligence-briefings>.

#### REFERENCES:

1. Andrushkevych Z. Internet-marketynh u sotsialnykh merezhakh. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu 2014. № 2. Т. 1. S. 163–166.

2. Vertaim K., Fenvyk Ya. Tsyfrovoi marketynh. Kak uvelychyt prodazhy s pomoshchiu sotsyalnykh setei, blohov, vyky-resursov, mobulykh telefonov y druyhkh sovremennykh tekhnolohyi. M.: Alpyna Pablysher, 2010. 384 s.

3. Matviiv M. Formuvannia tsyvrovoho marketynhu pidpriemstv. Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia. 2014. Vyp. 41. S. 252–261. URL : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/efdu\\_2014\\_41\\_32.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/efdu_2014_41_32.pdf).

4. Oklander M. Shchob buty efektyvnym, marketynh povynen zminytysia. Ekonomist. 2014. № 4. URL: <http://ua-ekonomist.com/6661-schob-buti-efektivnim-marketing-povinen-zmnitisya.html>.

5. Ruban V. Tsyfrovyi marketynh: rol ta osoblyvosti vykorystannia. Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. 2017. Vyp. 2-2 (08). S. 20–25.

6. Yak onlain-videoreklama dopomozhe pereity vid vytrat na marketynh do investytzii v noho. URL : <https://www.thinkwithgoogle.com/intl/ru-ru/products-tools/youtube-video/kak-online-videoreklama-pomojet-perejti-ot-zatrat-k-investitsiam>.

7. Kissane D. Twenty trends in digital marketing for 2016. URL: [www.doz.com](http://www.doz.com).

8. Quarterly Digital Intelligence Briefing: 2016 Digital Trend. URL: <https://econsultancy.com/reports/quarterly-digital-intelligence-briefings>.



УДК 658.338.2

## Теоретичні аспекти визначення та сутності економічного розвитку підприємства

Волошина О.А.

старший викладач кафедри  
економіки підприємства та управління персоналом  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена актуальним питанням визначення та сутності економічного розвитку підприємства. Проаналізовано, систематизовано визначення понять «розвиток», «розвиток підприємства», «економічний розвиток». Розкрито сутність економічного розвитку підприємства, окреслено основні його складові.

**Ключові слова:** підприємство, розвиток, розвиток підприємства, економічний розвиток, складові економічного розвитку, економічне зростання, економічний занепад.

Волошина О.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам определения и сущности экономического развития предприятия. Проанализированы, систематизированы определения понятий «развитие», «развитие предприятия», «экономическое развитие». Раскрыта сущность экономического развития предприятия, определены основные его составляющие.

**Ключевые слова:** предприятие, развитие, развитие предприятия, экономическое развитие, составляющие экономического развития, экономический рост, экономический упадок.

Voloshina O.A. THEORETICAL ASPECTS OF DEFINITION AND THE CONCEPT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to actual issues of definition and essence of economic development of the enterprise. The definitions of the concepts "development", "development of the enterprise", "economic development" are analyzed and systematized. In the article the essence of economic development of the enterprise is outlined, its main components are outlined.

**Keywords:** enterprise, development, enterprise development, economic development, components of economic development, economic growth, economic decline.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ринкові засади господарювання, підвищення інтенсивності конкуренції, насичення інформаційного простору та світові фінансові кризи вимагають від сучасних підприємств нових методів та підходів до вирішення повсякденних задач для забезпечення повноцінного функціонування, економічної ефективності та виживання на конкурентному ринку. Оптимальним процесом, спрямованим на вирішення вищезгаданих задач, є економічний розвиток підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика розвитку підприємства досліджується в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема в працях Н.В. Афанасьєва, О.В. Раєвської, В.О. Василенко, В.С. Пономаренко, О.М. Тридіда, М.О. Кизима, О.І. Пушкаря, І.О. Богатирьова, І.В. Кононенко, Н.П. Масленікової, А.В. Дакуса, Н.О. Сімченка, Г.Ф. Толмачова, В.В. Папп, В.С. Пономаренка, О.А. Деренька.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість праць щодо обґрунтування теоретичних засад розвитку підприємства, актуальним залишається обґрунтування саме економічного розвитку підприємства та його сутності. Недостатнє висвітлення в дослідженнях науковців проблематики економічного розвитку робить актуальним її подальше дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Для розкриття поняття «економічний розвиток підприємства» необхідно спочатку окремо розкрити сутність таких понять, як «підприємство», «розвиток», «економічний розвиток», «розвиток підприємства».

На сучасному етапі розвитку економіки, який характеризується високою швидкістю змін, нестабільністю та невизначеністю, для забезпечення безперервного процесу економічного розвитку кожне підприємство має прагнути до раціонального використання ресурсів, підвищення прибутковості виробни-

цтва, поліпшення якості продукції та задоволення соціальних потреб своїх працівників і населення території, на якій воно функціонує. Отже, метою статті є визначення сутності економічного розвитку підприємства за рахунок аналізу його складових.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Незважаючи на значну кількість наукових праць та досягнень в галузі обґрунтування теоретичних засад розвитку підприємства, сьогодні чітко не визначені сутність, класифікація видових проявів на рівні підприємства.

Люди в процесі життєдіяльності виготовляють певні матеріальні блага, тобто займаються виробничо-господарською діяльністю. В умовах ринкових відносин остання є основним фактором, який забезпечує нормальний рівень життєдіяльності суспільства. Через господарську діяльність відбувається відтворення матеріальних благ, здійснюється процес залучення працівників до конкретної праці. Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних та соціальних результатів з метою одержання прибутку, називається підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями.

Відповідно до ст. 62 ГКУ підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом України та іншими законами.

Отже, підприємство є провідним та важливим елементом сучасної економіки, який забезпечує ринок товарами та послугами, сприяє розвитку конкуренції, задовольняє потреби споживачів. Діяльність комерційного підприємства базується на власній ініціативі власника, яку він виявляє на свій страх та ризик; економічна сутність полягає в тому, що воно має на меті одержання прибутку.

Аналіз сутності підприємства дає змогу констатувати, що підприємству найбільшою мірою властиві характерні риси організації як соціально-економічної системи. Кожна соціально-економічна система має дві рушійні сили, такі як бажання вижити і прагнення розвиватися.

Розвиток для організації розглядають, з одного боку, як такий тип змін, що підвищує ступінь організованості системи, а з іншого

боку, як виділену у складі підприємства систему, в якій об'єднані інноваційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін в усіх функціональних галузях підприємства, а також контури її управління на основі зворотних зв'язків, у яких розв'язуються задачі стратегічного і тактичного управління, запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком. Базуючись на моделі життєвого циклу організації, розвиток підприємства можемо трактувати як життєвий цикл, який характеризується часовими етапами та має такі стадії розвитку організації, як народження, дитинство, отрочество, рання зрілість, розквіт сил, повна зрілість, старіння, оновлення.

Іноді поняття «розвиток» плутають з поняттями «ріст» та «зростання», тобто вважають їх синонімічними. Для чіткого та глибокого розуміння цих понять розглянемо їх взаємозв'язок та відмінності.

Вищенаведені поняття схожі за змістом і в контексті часто вживаються як синоніми, проте існує суттєва різниця. З трьох понять найширшим є «розвиток», водночас близькими за змістом є «ріст» і «зростання», які виражають рівень розвитку, його спрямованість. Розвиток – це поняття органічного, незворотного характеру, спрямоване на покращення наявного об'єкта. Варто зауважити, що поняття «розвиток» та «зростання» є взаємопов'язаними, проте відрізняються за сутністю. Зростання підприємства викликає якісні перетворення на підприємстві та сприяє його розвитку.

Отже, основна відмінність розвитку від росту та зростання полягає в тому, що вони є складовою розвитку, який частково відображається через ці поняття. Частково, бо включає в себе, крім кількісної складової, ще й якісну, функціональну, системну складові. Ріст – це напрям розвитку, який характеризує динамічну характеристику розвитку, його кількісну складову. Зростання характеризує прояв у часі тенденцій розвитку, бо зростання чергується зі спаданням, погіршенням, а ріст – це прояв зміни показника тільки в напрямі кількісного збільшення, що виключає наявність процесу спадання, бо це суперечить самій природі поняття «ріст».

Узагальнюючи погляди вчених на поняття «розвиток», можна визначити певні властивості цього економічного процесу, а саме під розвитком розуміють збільшення складності системи; поліпшення пристосованості до зовнішніх умов; збільшення масштабів явища;

кількісний ріст економіки і якісне поліпшення її структури; соціальний прогрес. Розвиток будь-якого явища характеризується якісними змінами, тобто переходом від одного стану до іншого; необоротністю розвитку, а саме розвиток припускає стабільність; специфічністю.

У науковців та економістів немає спільної точки зору щодо визначення поняття «економічний розвиток», тому нижче наведемо найбільш відомі дефініції цього поняття. Економічний розвиток – незворотні, спрямовані, закономірні зміни економічної системи в довготерміновому періоді, що відбуваються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи.

На найзагальнішому рівні економічний розвиток можна представити як поєднання двох сторін розвитку, а саме економічного росту та структурних зрушень. Економічний ріст – кількісний бік розвитку економічної системи, який характеризується розширенням її масштабів. Структурні зрушення підприємства – це зміни в структурних зрушеннях та використанні ресурсів, зміни передусім у технології перетворення входів організації на виходи, зміни ефективності використання ресурсів.

Економічний розвиток є економічним процесом, елементами якого є:

- економічне зростання, що здійснюється внаслідок структурних змін в економіці та забезпечує збільшення валового внутрішнього продукту і доходу на душу населення;
- економічний занепад.

Якщо економічне зростання є позитивною компонентою економічної динаміки, то економічний спад – негативною. Сукупність обох компонент утворює економічний цикл, що характеризується періодичними піднесеннями та спадами економічної активності, які зумовлені безпосередньо коливаннями між споживанням та інвестиціями. Економічний розвиток включає періоди економічного зростання та економічного спаду у часі.

Отже, підсумовуючи розглянуте вище, можемо стверджувати, що економічний розвиток – це процес якісних та кількісних змін господарської діяльності, що дає змогу підприємству підвищувати результативність своєї діяльності шляхом ефективного використання усіх наявних ресурсів.

Наведемо в табл. 1 систематизацію визначень поняття «розвиток підприємства», які існують у науковій літературі.

Отже, незважаючи на поширеність поняття «розвиток підприємства» в науці, немає універсального визначення цієї категорії. Проте ця категорія разом з наявними їй особливостями трактування різними авторами має спільні характеристики. Такими характеристиками, на думку автора, є наявність кількісних та якісних змін, перехід з одного стану в інший, адаптація до впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Аналіз визначення поняття «розвиток підприємства» в науковій літературі дав змогу авторам виокремити два аспекти його трактування, а саме у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні розвиток підприємства розглядають як стан чи результат зміни діяльності (складу, властивостей) підприємства, переходу підприємства в інший кількісний та якісний стан під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. У широкому розумінні розвиток підприємства трактується як незворотній, спрямований, закономірний процес, який є безперервною та послідовною зміною (сукупність змін) результатів чи станів підприємства в часі та просторі на кількісно та якісно інший за попередній під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Розвиток підприємства повинен здійснюватися так, щоб усі зміни, що відбуваються на підприємстві, в його технологічному комплексі, виробничій, інноваційній, організаційній та управлінській діяльності, дали змогу зберегти та покращувати рентабельність і стабільність, а також інші характеристики, які відповідають розвитку підприємства.

Отже, внаслідок аналізу теоретичних підходів до визначення основних дефініцій, якими автори трактують поняття «розвиток», «економічний розвиток» та «розвиток підприємства», сформуємо узагальнене визначення поняття «економічний розвиток підприємства».

**Висновки з цього дослідження.** Економічний розвиток підприємства – це незворотні, керовані, вимірювальні, цілеспрямовані, закономірні кількісно-якісні та сутнісні зміни економічної системи (підприємства), результатів чи станів підприємства в довгостроковому періоді, що відбуваються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи, для забезпечення його найбільш оптимального та ефективного функціонування підприємства в середовищі, в якому воно діє.

## Визначення поняття «розвиток підприємства»

Автор	Визначення поняття «розвиток підприємства»
Т.Б. Надтока, Г.А. Какуніна	Процес сукупних змін у соціально-економічній системі підприємства, спрямований на його перехід у новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, причому за напрямом він може бути як позитивним, так і негативним.
Ю.А. Плуґіна	Якісні перетворення в його діяльності за рахунок змін кількісних і структурних характеристик техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних ресурсів на основі ефективного використання інтелектуально-кадрових ресурсів та інформаційних технологій.
Р.О. Побережний	Спрямована зміна якісного стану організації, її структури, складу або властивостей, кількісних чи якісних змін елементів організації. При цьому розвитку організації притаманні ті ж властивості, що й «філософському розвитку», тобто циклічність і спіральність.
Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожин, В.І. Рудика	Об'єктивна зміна тільки якісних характеристик системи, обумовлена як фундаментальними законами природи (єдності та боротьби протилежностей, переходу кількості в якість, розвитку суспільства по спіралі та нагору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння устаткування, набуття досвіду та знань співробітниками, виснаження природних ресурсів), за якої формуються нові властивості системи.
Е.М. Коротков	Сукупність змін, які ведуть до появи нової якості та зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища.
О.В. Раєвнева	Унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури, а також переходом його в новий аттрактор (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства) функціонування.
С.П. Дунда	Сукупність спрямованих, інтенсивних та якісних змін економічної природи, що відбуваються на підприємстві внаслідок суперечності у внутрішньому середовищі та впливів факторів зовнішнього середовища.
Ю.С. Погорєлов	Безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі та підвищує здатність протидіяти його негативним впливам.
О.Є. Кузьмін	Розвиток кожної організації, що має циклічний характер, тобто проходить через певні стадії життєвого циклу, що визначають особливості виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності.
М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	Довгострокова програма вдосконалення можливостей вирішувати різні проблеми та здібностей до відновлення, а особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації.
В.Ф. Кифяк	Динамічна система взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів, які формують вектор кількісних та якісних змін функціонування підприємства, спрямованих на досягнення пріоритетів.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2005. 616 с.
3. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 2 / за ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2006. 568 с.
4. Дакус А.В., Сімченко Н.О. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення. Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. 2012.
5. Жихарєва В.В., Савельєва Т.М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 423–427.

6. Колосов А.М., Коваленко О.В., Кучеренко С.К., Бикова В.Г. Економічне управління підприємством: навч. посіб. / за заг. ред. А.М. Колосова. Старобільськ: ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2015. С. 49.
7. Пащенко О.П. Особливості формування конкурентних переваг підприємства: стратегічний аспект. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2015. № 3. С. 94–100. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2015\\_3\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2015_3_16).
8. Пащенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки. 2011. № 2. Т. 2. С. 99–103.
9. Побережний Р.О., Побережна Н.М. Методологічні аспекти сучасних підходів до сутності розвитку підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища. Соціально-економічний розвиток України: проблеми та перспективи: кол. монографія / ред. О.В. Манойленко. Харків: НТУ «ХПІ», 2015. Розд. 5. С. 229–242.
10. Погорелов Ю.С., Лейко К.А. Шляхи розвитку соціально-економічного потенціалу підприємства. Економіка і регіон. 2015. № 6. С. 58–63.
11. Прийма Л.Р., Чухрай Н.І. Розвиток підприємства: теоретичні аспекти. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип.18. Ч. 2. С. 74–77.
12. Раєвська О.В., Аксьонова І.В., Свидло Г.І. Статистичні методи оцінки регіонального розвитку. Харків, 2016. 328 с.
13. Талавиря О.М. Аспекти розробки економічної стратегії розвитку підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2016. Вип. 1 (2). С. 334–339.

## REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Code of Ukraine. Commercial code of Ukraine, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Mocherny S.V. (2005), Ekonomichnyj entsyklopedychnyj slovnyk, 2 t. T. 1 [Economic Encyclopedic Dictionary, 2 t. T. 1]. Lviv: World, 616 p. (in Ukrainian).
3. Mocherny S.V. (2006), Ekonomichnyj entsyklopedychnyj slovnyk, 2 t. T. 2 [Economic Encyclopedic Dictionary, 2 t. T. 2]. Lviv: World, 568 p. (in Ukrainian).
4. Dukus A.V., Simchenko N.O. (2012), Ekonomichnyj rozvytok pidpryiemstva: sutnist' ta vyznachennia [Economic development of an enterprise: essence and definition]. Aktual'ni problemy ekonomiky ta upravlinnia : zbirnyk naukovykh prats' molodykh vchenykh [Current problems of economics and management: a collection of scientific papers of young scientists] (electronic journal), vol. 6. Available at: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>.
5. Zhikhareva V.V., Saveliev T. M. (2017), Formuvannia stratehii rozvytku pidpryiemstva v umovakh nevyznachenosti [Formation of the strategy of enterprise development under conditions of uncertainty]. Ekonomika i suspil'stvo [Economy and Society] // (electronic journal), no. 9, pp. 423–427. Available at: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9\\_ukr/73.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/73.pdf).
6. Kolosov A.M., Kovalenko O.V., Kucherenko S.K., Bykov V.G. (2015), Ekonomichne upravlinnia pidpryiemstvom: navchal'nyj posibnyk [Economic management of the enterprise: training. manual]. Starobelsk: LNU named after Taras Shevchenko.
7. Paschenko O.P. (2015), Osoblyvosti formuvannia konkurentnykh perevah pidpryiemstva: stratehichnyj aspekt [Features of the formation of competitive advantages of the enterprise: the strategic aspect]. Visnyk Zhytomyr'skoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky [Bulletin of the Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences], (electronic journal), no. 3, pp. 94–100. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2015\\_3\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2015_3_16).
8. Paschenko O.P. (2011), Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva [Strategic management of enterprise development]. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – Ser.: Ekonomichni nauky [Bulletin of the Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences], (electronic journal), no. 2, pp. 99–103. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2015\\_3\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2015_3_16).
9. Manoylenko O.V., Poberezhnyy R.O., Pokerezhna N.M. (2015), Metodolohichni aspekty suchasnykh pidkhodiv do sutnosti rozvytku pidpryiemstva v umovakh minlyvoho zovnishn'oho seredovyscha [Methodological aspects of modern approaches to the essence of enterprise development in a changing environment]. Sotsial'no-ekonomichnyj rozvytok Ukrainy: problemy ta perspektyvy: kol. monografii [Socio-economic development of Ukraine: problems and perspectives: monograph]. Kharkiv: NTU "KhPI". Part. 5. Pp. 229–242.
10. Pogorelov Yu.S., Leiko K.A. (2015), Shliakhy rozvytku sotsial'no-ekonomichnoho potentsialu pidpryiemstva [Ways of development of socio-economic potential of the enterprise]. Ekonomika i rehion: naukovyj visnyk [Economy and region: scientific bulletin]. Poltava: PoltNTU, no 6. Pp. 58–63.

11. Priyma L.R., Chukhrai H.I. (2016), Rozvytok pidpriemstva: teoretychni aspekty [Enterprise Development: Theoretical Aspects]. Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnogo universytetu [Scientific Bulletin of Kherson State University], vol. 18. Part 2. Pp. 74–77.

12. Ryevneva O.V., Aksonova I.V., Svidlo G.I. (2016), Statystychni metody otsinky rehional'noho rozvytku [Statistical methods of regional development assessment]. Kharkiv. – 328 p.

13. Talavirya O.M. (2016), Aspekty rozrobky ekonomichnoi stratehii rozvytku pidpriemstv. [Aspects of development of economic strategy of enterprise development ]. Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Serii: Ekonomika. [Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series: Economics], vol. 1 (2). Pp. 334–339.

УДК 339.1:658.8

## Розвиток маркетингових конкурентних стратегій малих і середніх підприємств в дистрибуційних мережах

Гайванович Н.В.

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри маркетингу і логістики  
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті розроблено, обґрунтовано рекомендації, що базуються на засадах інтеграції базових функцій, партнерських взаємовідносин та корпоративних інтересів, щодо формування, адаптації, реалізації типових конкурентних стратегій розвитку малих і середніх підприємств та використання їх бізнес-потенціалу в діяльності дистрибуційних мереж.

**Ключові слова:** стратегії, маркетингові конкурентні стратегії, малі і середні підприємства, мережа дистрибуції, система дистрибуції.

Гайванович Н.В. РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ДИСТРИБУЦИОННЫХ СЕТЯХ

В статье разработаны, обоснованы рекомендации, основанные на принципах интеграции базовых функций, партнерских взаимоотношений и корпоративных интересов, по формированию, адаптации, реализации типичных конкурентных стратегий развития малых и средних предприятий и использованию их бизнес-потенциала в деятельности дистрибуционных сетей.

**Ключевые слова:** стратегии, маркетинговые конкурентные стратегии, малые и средние предприятия, сеть дистрибуции, система дистрибуции.

Hajvanovych N.V. DEVELOPMENT OF MARKETING COMPETITIVE STRATEGIES OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN DISTRIBUTION NETWORKS

The article substantiates and develops recommendations based on the principles of basic functions integration, partnerships and corporate interests, on the formation, adaptation and implementation of standard competitive strategies for the development of small and medium-sized enterprises and the use of their business potential in the distribution networks activities.

**Keywords:** strategies, marketing competitive strategies, small and medium enterprises, distribution network, distribution system.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Тривалий період розвитку світової економіки характеризується разом з глобалізаційними процесами стійкою тенденцією зростання важливості малих і середніх підприємств (МСП) як за кількістю суб'єктів господарювання, так і за часткою у формуванні валового внутрішнього продукту. Інтенсивний розвиток великих торговельних та дистрибуційних мереж спрямований на глобалізацію, однак такий поступ забезпечується бізнес-ініціативами МСП, без добровільного входження яких у такі мережі зробив би цей поступ значно тривалішим та менш ефективним.

З іншого боку, прийняття як корпоративної стратегії розвитку бізнесу у торговельній та дистрибуційній діяльності великими системами стратегії формування мережевої структури створює привабливі умови для розвитку сфери малого і середнього бізнесу, оскільки не вимагає від них, як правило, істотних інвестицій, ризикованих

стратегічних рішень, але потребує «фірмової» регламентації тактичної та операційної діяльності. Загалом і великі дистрибуційні мережі, і МСП потрібні одні одним, що й обумовлює джерела конкурентних переваг у підвищенні еластичності (доступності товарів мережі), а отже, і певний вид синергічного ефекту. Побудова мережевої структури чи функціонування в межах такої структури часто є умовою подальшого розвитку організації, оскільки дає потенційну можливість розширення масштабу діяльності, розвитку нових компетенцій та отримання нових знань. Такою ж метою в мережевій структурі є створення «нової вартості» для клієнтів, яка б надавала конкурентну перевагу. Однак не завжди так відбувається. У мережевій структурі існують багато складних ситуацій, різноманітних інтересів, низка чинників організаційно-культурного, ринкового та правового характеру, які впливають на розвиток мережі, визначаючи її успіх.

В сучасних умовах посилення конкуренції створення мережевих структур є великим шансом ефективного функціонування малих і середніх підприємств. Завдяки мережі такі підприємства отримують доступ до стратегічних засобів та впевненість у перспективі існування. Тому цілком закономірною є актуалізація наукових досліджень у цьому напрямі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Перспективи розвитку МСП тривалий час є істотним предметом наукових досліджень вчених з-за кордону та з України (переважно з позицій зайнятості та ВВП). До таких вчених належать З.С. Варналій, І.О. Бланк, Г.І. Башнянин, С.М. Ілляшенко [1–4] та інші науковці. Інша частина дослідників актуалізує концепцію мережевих структур, що представляє інтерес з боку багатьох галузей науки, зокрема маркетингу (мережевий маркетинг), логістики (логістичні мережі), торгівлі (торговельні мережі). Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад мережевих структур зробили Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, О.М. Азарян, М.А. Окландер, В.В. Апопій, І.Л. Решетнікова, Н.В. Карпенко, Л.В. Балабанова, І.П. Міщук, П. Дойль, Ф. Котлер, Д. Бауерсокс, М. Кристофер, К. Рутковський [5–19].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас все ще залишаються не достатньо дослідженими проблеми ідентифікації співвідношення цілей та стратегій розвитку мережевих структур із цілями та стратегіями МСП, осмислення їх гармонізації та генерування синергічного ефекту, зокрема у системах дистрибуції товарів. Означене є особливо актуальним для нинішнього стану економіки України з огляду на процеси міграції сільського населення, реструктуризації промисловості, інтенсивного розвитку сектору послуг, що відповідним чином актуалізує напрям досліджень, визначає мету та завдання дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження та актуалізація типових стратегій до умов функціонування малих і середніх підприємств у складі дистрибуційних мереж.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Позиціонування бізнес-суб'єктів у системі чи мережі дистрибуції товарів вимагає ідентифікації їх відносин між собою та з інтегрованою системою дистрибуції загалом. За характером ці відносини можуть бути конфронтаційними, коопераційними, симбіозом конфронтаційних та коопераційних, що отримав назву «кооперенція» («коопетиція») [5, с. 545].

Взагалі відносини між бізнес-суб'єктами можуть поширюватися як у горизонтальному, так і у вертикальному вимірі. Власне, кооперенція передбачає одночасне існування кооперації задля досягнення акцептованих цілей системи та конфронтації (конкуренції) за розширення своєї частки, значення, впливу, участі у доходах тощо.

Очевидно, що всього цього можна досягти лише за рахунок зниження витрат та/або додавання вартості клієнту. Тому так важливо ідентифікувати домінування тієї чи іншої загальної стратегії системи дистрибуції загалом та щодо окремих стратегічних одиниць бізнесу, сегментів, ніш тощо.

Стратегія мінімізації витрат базується на ідеї, що найкращу конкурентну позицію мають ті фірми, які мають найменші витрати. Це означає мінімізацію рівня витрат в усьому процесі. Досягнення такої позиції вимагає агресивного інвестування, чіткого контролю коштів. Цю стратегію найчастіше вибирають більші підприємства.

Її перевагами для малих фірм є створення сильної конкурентної позиції, знеохочення конкурентів до конфронтаційних дій, забезпечення великих можливостей розвитку, сприяння масовості продукту. А ризиками є виникнення загрози з безпосередньої цінової боротьби, небезпека появи товарів-субститутів, значні фінансові витрати на оснащення, рекламу, технічний поступ, ослаблення адаптаційної здатності фірми через гонитву за максимізацією, неможливість застосування цієї стратегії в усіх сферах (тобто в тих, де кошти мають другорядне значення, наприклад для ексклюзивних товарів).

Стратегія відмінності (створення унікальності також називається стратегією диференціації) полягає у створенні відмінного товару чи послуги. Базується на знанні мотивів закупівлі, споживчих характеристик товару тощо. За такої стратегії уникають конфронтації витрат, а наголос робиться на унікальності пропозиції (може стосуватися самого товару, способу надання послуги, обслуговування клієнта чи діяльності мережі). Стратегія відмінності може бути таких кількох видів: стратегія бути першим, спеціалізація на ринку, преференція клієнтів, використання технологій, популярності, використання традицій.

Серед переваг можна виділити надання підприємству виразних рис ідентифікації, уникнення безпосередньої конфронтації, збільшення вартості фірми в очах клієнтів і партнерів, можливість вдосконалення якості



та підвищення цін, можливість індивідуалізованої та покращеної пропозиції.

Ризиками є вимога високої ефективності маркетингових дій, труднощі у побудові стратегії, яка базується на кількох унікальних елементах одночасно, неможливість постійного забезпечення високої якості продуктів, неможливість постійного здійснення інноваційної діяльності.

Малі фірми вибирають найчастіше дві стратегії, такі як пропозиція розкоші та пропозиція високої якості. Свої стратегії будують на засадах виокремлення слабких сторін конкурентів і такій адаптації діяльності, щоби заповнити утворені прогалини.

Стратегія конкуренції як окреслення тривалої концепції поведінки підприємства на противагу конкурентам передбачає, по-перше, вибір основ конкурування, по-друге, джерела конкурентних переваг. Ключові стратегічні рішення повинні стосуватися простору (території), на якому конкурують, способу отримання конкурентної переваги, типу конкурентної поведінки фірми.

Конкурентні стратегії можна поділити на такі, які приводять до зростання ступеня пристосування пропозиції до потреб клієнтів, і на такі, завданням яких є зміна ключових чинників успіху.

Джерелами конкурентних переваг підприємства можуть бути:

- концентрація засобів фірми на вибраних функціональних полях її діяльності (прагнення досягнення функціональних відмінностей);

- використання відмінності в стратегічних засобах (матеріальних засобах, наприклад капіталі, нерухомості, набутих технологіях, сировині чи мережі дистрибуції; нематеріальних засобах, наприклад працівниках, їх кваліфікації, мотивації, культурі організації, марці фірми, винаходах чи налагодженій організації);

- використання слабкості суперника;

- зміна ключових чинників успіху, наприклад позиції на ринку, принципів організації фірми, рентабельності, частки витрат в продукції, зовнішнього вигляду фірми, технологічного рівня;

- впровадження нових продуктів.

Концепція конкурентних стратегій має три «приховані» ефекти, які слід усвідомлювати:

- 1) імітаційні, а не інноваційні підходи до ринку (фірми часто пробують робити краще те, що вже роблять їх конкуренти, не пропонуючи сучасних технологій, інших товарів чи

послуг, концентруються тільки на якості того, що вже роблять);

- 2) діяльність захисна/реакційна (фірми концентруються не на стратегічних можливостях, а на реакції на конкурентні ходи, прагнуть проіснувати, вижити);

- 3) фірмі все важче зрозуміти масовий ринок і потреби клієнтів, що постійно змінюються (не встигають за ними також у стані задовольнити все меншу кількість клієнтів).

Система дистрибуції функціонує не лише на засадах однієї загальної стратегії (за М. Портером), тобто відносно одних товарів/клієнтів/ринків може здійснюватися стратегія низьких цін, відносно інших – стратегія диференціації, а ще інших – стратегія концентрації. Отже, ділова стратегія окремого бізнес-суб'єкта чи в період стабілізації свого місця в мережі, чи в період входження у цю мережу може бути структурована згідно з поданими вище варіантами стратегічних рішень.

Для малих та середніх підприємств доцільним є застосування варіанта з пріоритетом шансів та загроз, що означає потребу адаптування (використання) до умов мережі власних сильних сторін, якщо такі є, а також усунення (елімінування) слабких сторін шляхом розвитку відповідних компетенцій, технологій, засобів тощо. Щодо малих фірм, то для їх розвитку і зростання конкурентоспроможності вирішальним є знання ринку і потреб клієнтів. Тому найбільші конкурентні переваги на ринку мають фірми, які орієнтуються на клієнта, задовольняють його потреби та вибирають таку нішу ринку, яка не є привабливою для сильніших гравців.

Основною умовою формулювання стратегії є розуміння взаємозалежності між засобами, здібностями, конкурентною перевагою та її окупністю. Треба добре зрозуміти також механізми, за допомогою яких можна здобути перевагу на довший термін. А це зазвичай є можливим завдяки використанню унікальних переваг підприємства (кожна фірма це може мати, зокрема товар, технологію, вміння працівників).

Оскільки малі фірми не можуть змінити оточення, в якому функціонують, то змушені пристосовуватися до наявних умов і вимог, тому повинні концентруватися на їх постійному вивченні. Побудова стратегії конкуренції в малих підприємствах з огляду на їх специфіку повинна концентруватися передусім на мінімізації витрат і сталому рівні якості товарів/послуг. Одним зі шляхів досягнення цього є спеціалізація, ефектом чого може

виступати також як ефект спеціалізації, так і ефект досвіду.

На основі узагальнення літературних джерел та практики запропоновано використати такі види та підвиди (типи) спеціалізації, характерні для систем дистрибуції товарів малими і середніми підприємствами (рис. 1).

Підприємство, яке має на меті реалізувати стратегію спеціалізації, зосереджується на одній вибраній сфері діяльності і на неї скеровує весь свій потенціал, зосереджується на тому, щоб задовольнити попит певної групи клієнтів певним асортиментом або на певному географічному ринку. Існують три види спеціалізації, такі як ринкова, продуктова, географічна (просторова), що поділяються на різні типи.

Малі підприємства найчастіше використовують стратегію ринкової ніші (ніші – це вузько окреслена група клієнтів, які шукають певні вузько окреслені вигоди). Такі клієнти здатні заплатити вищу ціну за товар, який найкраще задовольняє їх потреби (табл. 1).

Стратегія спеціалізації взаємопов'язана зі стратегією диверсифікації, таким шляхом досягнення конкурентних переваг, що можна реалізувати декількома способами:

- фірма виходить поза теперішній ринок (територіальна диверсифікація);
- фірма будує конкурентну перевагу, яка базується на інтеграції назад, тобто з незалежними досі постачальниками, забезпечуючи собі надійне постачання, або на інтеграції вперед, тобто переймає роль дистрибуторів (вертикальна диверсифікація);

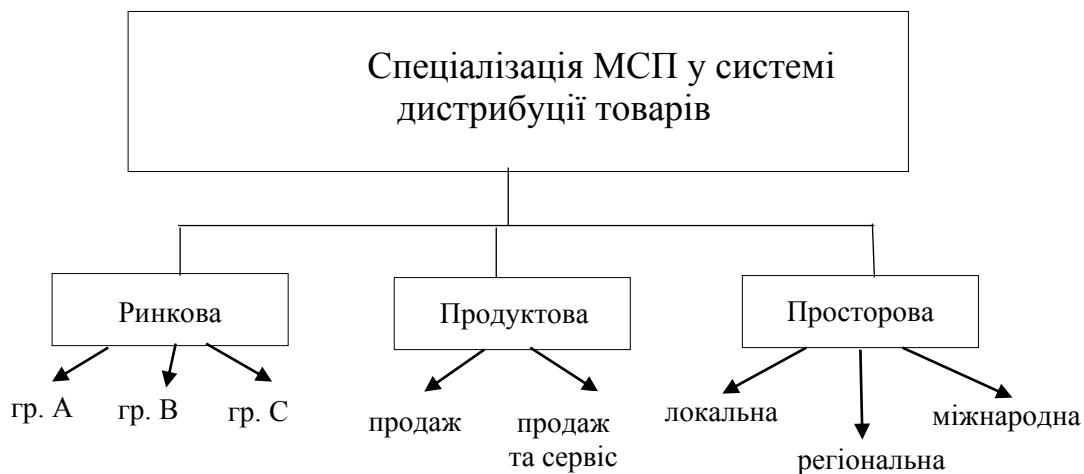


Рис. 1. Класифікація форм спеціалізації МСП у системі дистрибуції

Джерело: розроблено автором на основі джерел [10; 12; 13; 20; 21]

Таблиця 1

**Переваги та недоліки стратегії спеціалізації МСП у системі дистрибуції за характером ринкової ніші**

Переваги	Недоліки
Уникнення безпосередньої конфронтації з конкурентами	Сильна вразливість до несприйняття оточення
Можливість концентрації зусиль та обмежених ресурсів на вибраних напрямках діяльності	Необхідність загальних маркетингових досліджень і докладного знання ринку
Забезпечення конкурентних переваг з використанням обмежених фінансових ресурсів	Низькі бар'єри входу
Можливість конкурувати за незначних засобах	Загроза вибору малопривабливого сегменту
Можливість використання та розвитку фахових навичок і вмінь власника (персоналу)	Можливість появи конкурентів на ще вищому підсегменті та рівні спеціалізації
Відсутність провокування агресивної реакції сильніших конкурентів	

Джерело: складено автором за джерелом [21]

– фірма входить у нові сфери діяльності, зазвичай доповнюючи або забезпечуючи ефект синергії (диверсифікація горизонтальна).

Цю стратегію фахівці зазвичай не рекомендують малим фірмам, хоча вона має істотні для них переваги (табл. 2).

Ще один шлях досягнення конкурентних переваг передбачає стратегію конфронтації, тобто діяльність, що спрямована на безпосередню конкуренцію.

Якщо фірма вибирає таку стратегію, вона наважується на проведення таких дій, які приводять до безпосередньої конкуренції з поставальниками таких же або подібних продуктів.

Щодо малих фірм, то перевагами застосування стратегії конфронтації є мобілізація керівних кадрів і працівників, сприяння новаторським і відважним діям, динамізація розвитку підприємства, перевірка справжньої ринкової вартості фірми.

Також існують немалі загрози, а саме спроможність призвести до знищення підприємства без упевненості у виграші, можливість зіткнення потенційних партнерів, вимога значних фінансових засобів.

Малі фірми досить часто успішно розвиваються на побудові мережі з використанням особистісних соціальних чи комунікаційних зв'язків, які базуються на приятелях, членах родини тощо. Неформальні зв'язки допомагають у пошуку інформації та служать взаємною підтримкою. Водночас зі зростанням фірми мережа зв'язків стає все більш формальною. Як правило, вона сприяє росту фірми, а її величина та різноманітність залежать від особистих характеристик власника, від везіння і випадку.

Передостанній шлях досягнення тривалих конкурентних переваг полягає в реалізації стратегії тривалого партнерства та лояль-

ності. Згідно з дослідженнями постійні клієнти є джерелом додаткових надходжень підприємства (з точки зору зростаючих обсягів закупівель і меншої цінової вразливості), а також впливають на зниження функціональних витрат (підприємство не несе витрат на залучення клієнтів).

Програми лояльності є ефективними маркетинговими знаряддями. Фірми, які втілюють програми лояльності, окреслюють їх по-різному, наприклад як мотивуючі, бонусні, партнерські, преміальні, з нагородами. Якщо прийняти тезу про те, що програми лояльності є поширеним маркетинговим інструментом у фазі зрілості, то на перший план виходять питання, що є важливими з точки зору науки та практики маркетингу. По-перше, чи впливає це на ефективність вжитих заходів, а також яким чином? По-друге, чи отримувачі цих програм стають все менш відповідальними, а внаслідок цього чи ростуть витрати на проведення цих програм лояльності? По-третє, чи, якщо падає інтерес до участі в програмах лояльності, споживачі більш охоче долучаються до інших маркетингових програм?

Як стверджують деякі автори [22; 23], добре розроблена програма лояльності дає змогу ідентифікувати та заохотити до співпраці найбільш вартісні сегменти клієнтів, що одночасно дає можливість заощадити кошти підприємства завдяки «нехтуванню» менш вартісними клієнтами. Побудована таким чином програма називається автоселекційною і є такою, що самовдосконалюється.

Велика кількість програм дає визначення «найбільш важливий клієнт» («найбільш вартісний клієнт»). Це є відображенням часто використовуваного в практиці правила Парето, згідно з яким 20% найкращих клієнтів забезпечують 80% прибутку компанії. З огляду

Таблиця 2

### Переваги та недоліки стратегії диверсифікації для МСП у системі дистрибуції

Переваги	Недоліки
Обмежує ризики функціонування (компенсація ризику)	Входження у сферу своєї некомпетентності
Забезпечує незалежність від одного ринку, одної групи клієнтів	Загроза наразитися на атаки нейтрального досі оточення
Забезпечує утримання підприємства у фазі піонерського ентузіазму та зацікавлення	Розпорошення обмежених фінансових засобів
Створює іншим малим починаючим підприємствам шанси на пошук свого місця на ринку	Втрата виразної сутності фірми
Робить можливим комплексне обслуговування клієнтів	

Джерело: складено автором за джерелом [21]

на це багато авторів підкреслюють, що підприємства повинні концентруватися передусім на так званих ключових клієнтах (чи сегментах), які забезпечують відповідні фінансові результати. Дослідження показують, що підприємства часто переоцінюють вартість деяких клієнтів і недооцінюють витрати на їх обслуговування. Графічно це можна подати за допомогою модифікованої кривої Лоренца (відповідно до правила Парето) (рис. 2).

Діяльність, спрямована на різні сегменти споживачів, повинна відповідати цілям, поставленим підприємством по відношенню до них (табл. 3).

До кожної з груп клієнтів розробляється свій тип програми лояльності.

1) Ключові клієнти є найважливішими на даний момент для підприємств. З огляду на результати поточної діяльності це можуть бути найбільш прибуткові клієнти або клієнти, які купують найбільше. Метою програми в цій групі може бути розширення обсягів їх закупівель. Однак з урахуванням критерію майбутньої вартості ключовим буде втримання відносин з вартісними клієнтами. Цього можна досягти, наприклад, під час створення бар'єрів відходу. В обох випадках можуть бути ті ж самі загальні цілі, але дії, завдяки яким можна цього досягнути, повинні мати різний характер.

2) Потенційні клієнти – це клієнти, які в результаті вжитих вчасно заходів будуть істот-

ними в майбутньому. Тому діяльність повинна бути спрямована на створення нових відносин (наприклад, запрошення до клубу).

3) Неперспективні клієнти – клієнти, які в даний момент не задовольняють цілей підприємства. Треба насамперед визначити, в чому полягають причини незадовільних результатів, наприклад чи не відбувається це через спосіб замовлення клієнтом товарів. Поточні результати співпраці з такими клієнтами можуть бути скориговані шляхом «нав'язування» бажаної підприємству поведінки. В крайніх випадках модифікація взаємовідносин може також означати їх згортання або тимчасове припинення.

В ситуації, коли підприємство не знає про своїх клієнтів або знає мало, основний обсяг створюваної інформації базується на вторинних даних, а також дослідженнях і тестах, пов'язаних з роботою над розробленням програм лояльності. Знання клієнтів необхідне для початкової сегментації для потреб програми. Можна її базувати, наприклад, на поділі клієнтів за величиною користі для підприємства від співпраці з ними. Знання відмінностей в мотивації має ключове значення для здійснення маркетингової діяльності. Зовнішні джерела інформації (наприклад, аналіз продаж, бесіди зі збутовим персоналом) допомагають оцінити вартість і потенціал різних сегментів. В результаті можна розпочинати роботу над механізмом програми. Під

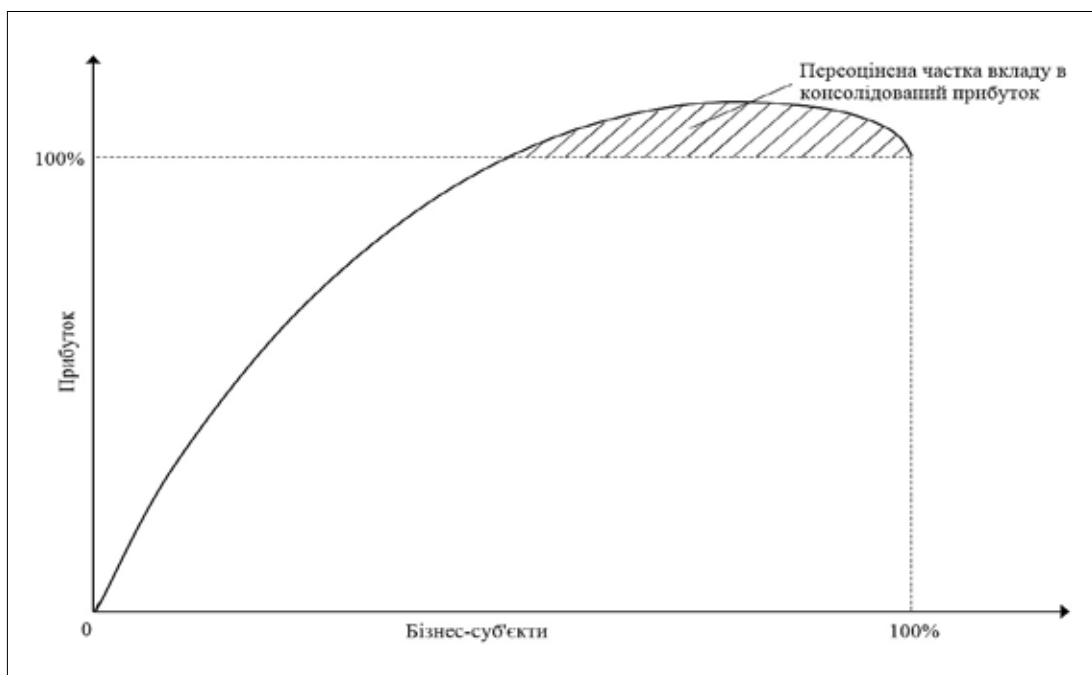


Рис. 2. Крива прибутковості клієнтів-суб'єктів системи дистрибуції (згідно з правилом Парето) [24, с. 72–73]

Таблиця 3

**Цілі програми лояльності для різних сегментів клієнтів-суб'єктів системи дистрибуції**

Сегменти клієнтів	Результати діяльності	
	поточні	майбутні
Ключові клієнти	поглиблення, розвиток відносин	підтримання відносин
Потенційні клієнти	X	створення нових відносин
Неперспективні	модифікація відносин	X

*Джерело: розроблено автором*

час функціонування програми загальна база даних створюється поступово, поповнюється та доповнюється інформацією про клієнтів. Далі завданням є прогнозування потенційних масштабів (розмірів) бази та можливостей її розбудови в майбутньому. Коли підприємство вже має детальну базу даних, воно може її використати для здійснення поглибленої сегментації та виділення можливих підсегментів. Реалізовані в межах програми лояльності поглиблені знання про клієнтів можуть забезпечити хороші результати з точки зору діяльності фірми.

**Висновки з цього дослідження.** Планування та реалізація будь-якої стратегії є складним завданням для кожного унітарного суб'єкта господарювання. Очевидно, що кожен наявний або потенційний учасник системи дистрибуції має бути поінформованим про стратегічні цілі системи, її місію, бачення та принципи функціонування, щоб свої цілі адаптувати відповідним чином, здійснювати відповідні узгодження щодо особливих умов чи навіть прийняти рішення щодо не вхо-

дження в структуру цієї системи дистрибуції. Учасникам мережі дистрибуції слід усвідомити бачення майбутнього дистрибуційної системи та свого місця в ній, визначити принципи та параметри, дотримання яких забезпечує досягнення майбутніх цільових орієнтирів. Мережа дистрибуції може функціонувати не лише на засадах однієї загальної стратегії, аде ділова стратегія окремого бізнес-суб'єкта (зокрема, малого чи середнього підприємства) чи в період стабілізації свого місця в мережі, чи в період входження у цю мережу може бути структурована згідно з поданими варіантами стратегічних рішень (стратегія спеціалізації, диверсифікації, конфронтації, стратегія довготривалого партнерства та лояльності, стратегія управління маркою). Сучасні системи дистрибуції повинні володіти вагомим потенціалом еластичності, що дасть їм можливість успішно адаптуватися до турбуленції зовнішнього середовища. Формування такого потенціалу еластичності доцільно здійснювати шляхом залучення малих і середніх підприємств відносно вузької спеціалізації.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Варналії З.С., Гармашова О.П. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення: монографія. Київ: Знання України, 2013. 387 с.
2. Бланк И.А. Торговий менеджмент: учеб. курс. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 488 с.
3. Башнянин Г.І. та ін. Економічні системи: монографія. Т. 1 / за ред. Г.І. Башнянина. Львів: вид-во ЛКА, 2006. 484 с.
4. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. Суми: друкарський дім «Папірус», 2010. 621 с.
5. Крикавський Є.В., Похильченко О.А., Чернописька Н.В. та ін. Економіка логістики: навч. посіб. / за заг. ред. Є.В. Крикавського, О.А. Похильченко. Львів: вид-во Львівської політехніки, 2014. 640 с.
6. Економіка логістичних систем: монографія / за наук. ред. Є.В. Крикавського. Львів: вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. 596 с.
7. Чухрай Н.І., Гірна О.Б. Формування ланцюгів поставок: питання теорії і практики: монографія. Львів: Інтеллект-Захід, 2007. 231 с.
8. Азарян О.М., Локтев Е.М., Халлір Б. та ін. Сучасні тенденції розвитку торговельної мережі України: монографія. Донецьк: Дон НУЕТ, 2009. 280 с.
9. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. Комерційна діяльність: підручник; 2-ге вид., перероб. та доп. / за ред. В.В. Апопія. Київ: Знання, 2008. 632 с.
10. Балабанова Л.В., Фоломкіна І.С. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. 402 с.

11. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. 2-е изд. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. 640 с.
12. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии / пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. 3-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2013. 544 с.
13. Карпенко Н.В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 363 с.
14. Котлер Ф., Сетиаван А., Картаджайя Х. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. URL: <http://www.hotkey.pl.ua>.
15. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок: как сократить затраты и улучшить обслуживание потребителей / под общ. ред. В.С. Лукинского. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 316 с.
16. Маркетингові технології економічного зростання: монографія / за ред. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2012. 376 с.
17. Міщук І.П., Міценко Н.Г., Лозинський В.Т., Хамула О.О. Механізм активізації продажу товарів підприємствами торгівлі: монографія / за ред. І.П. Міщука. Львів: Укр. акад. друкарства, 2015. 516 с.
18. Решетнікова І.Л. Механізм функціонування логістичних систем на засадах маркетингу. Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. Спец. вип. «Маркетинг в Україні: теорія і практика». Київ: КНЕУ, 2009. С. 581–587.
19. Logistyka dystrybucji. Praca zbiorowa / pod red. K. Rutkowskiego. Warszawa: Difin, 2001. 323 s.
20. Войчак А.В. Маркетингові стратегії і стратегії маркетингу. Вісник Хмельницького нац. ун-ту «Економічні науки». 2006. Т. 3. С. 7–12.
21. Smolarek M. Przegląd strategij konkurencyjnych dla małych firm. Twój Biznes. Magazyn Przedsiębiorców. 2011. № 11. С. 16–18.
22. Циран Я. Маркетингове управління лояльністю інституціональних клієнтів машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності). Львів, 2012. 25 с.
23. Шарчук Т.В. Сервіс електронного торговельного обладнання на логістичних засадах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності). Львів, 2011. 25 с.
24. Kristopher M., Peck H. Logistyka marketingowa. Warszawa: Polske Wydawnictwo Ekonomiczne, 2005. 170 s.

## REFERENCES:

1. Varnalij Z.S. (2013) Konkurentospromozhnist' natsional'noi ekonomiky: problemy ta priorytety innovatsijnoho zabezpechennia [Competitiveness of the national economy: problems and priorities of innovation support]. Kyiv: Znannia Ukrainy (In Ukrainian).
2. Blank Y.A. (2004) Torhovyj menedzhment [Trade Management] Kyiv: El'ha, Nika-Tsentr (In Russian).
3. Bashnianyn H.I. (2006) Ekonomichni systemy [Economic systems] L'viv: Vyd-vo LKA (In Ukrainian).
4. Illiashenko S.M. (2010) Marketynh. Menedzhment. Innovatsii [Marketing. Management. Innovations] Sumy: Drukars'kyj dim "Papirus" (In Ukrainian).
5. Krykavs'kyj Ye.V. (2014) Ekonomika lohistyky [Economics of logistics] L'viv: Vyd-vo L'vivs'koi politekhniky (In Ukrainian).
6. Krykavs'kyj Ye.V. (2014) Ekonomika lohistrychnykh system [Economics of logistics systems] L'viv: Vyd-vo Nats. un-tu "L'vivs'ka politekhnika" (In Ukrainian).
7. Chukhraj N.I. (2007) Formuvannia lantsiuhiv postavok: pytannia teorii i praktyky: monohrafiia [Formation of supply chains: questions of theory and practice] L'viv: Intel'ekt-Zakhid (In Ukrainian).
8. Azarian O.M. (2009) Suchasni tendentsii rozvytku torhovel'noi merezhi Ukrainy [Modern trends in the development of Ukraine's trade network] Donets'k: Don NUET (In Ukrainian).
9. Apopij V.V. (2008) Komertsijna diial'nist' [Commercial activity]. Kyiv: Znannia (In Ukrainian).
10. Balabanova L.V. (2009) Upravlinnia realizatsiieiu stratehij pidpriemstva: marketynhovyj pidkhid [Managing the Implementation of Enterprise Strategies: Marketing Approach] Donets'k: DonNUET (In Ukrainian).
11. Baujersoks D. Dzh. (2006) Logistika: integrirovannaja cep' postavok [Logistics: integrated supply chain] Moscow: ZAO "Olimp-Biznes" (In Russian).
12. Dojl' P. (2013) Marketing-menedzhment i strategi [Marketing Management and Strategies] SPb.: Piter (In Russian).
13. Karpenko N.V. (2008) Upravlinnia marketynhom na pidpriemstvakh maloho ta seredn'oho biznesu [Marketing Management at Small and Medium Business Enterprises] Poltava: RVV PUSKU (In Ukrainian).

14. Kotler F. Marketing 3.0: ot produktov k potrebiteljam i dalee – k chelovecheskij dushe [Marketing 3.0: from products to consumers and on to the human soul]. Available at: <http://www.hotkey.pl.ua>.
15. Kristofer M. (2004) Logistika i upravlenie cepochkami postavok : kak sokratit' zhatry i uluchit' obsluzhivanie potrebitelej [Logistics and supply chain management: how to cut costs and improve customer service] SPb.: Piter (In Russian).
16. Oklander M.A. (2012) Marketynhovi tekhnolohii ekonomichnoho zrostantia [Marketing Technologies for Economic Growth] Odesa: Astroprint (In Ukrainian).
17. Mischuk I.P. (2015) Mekhanizm aktyvizatsii prodazhu tovariv pidpriemstvamy torhivli [Mechanism for activating the sale of goods by trade enterprises] L'viv: Ukr. akad. drukarstva (In Ukrainian).
18. Reshetnikova I.L. (2009) Mekhanizm funktsionuvannia lohistychnykh system na zasadakh marketynhu [The mechanism of the logistics systems functioning on the marketing basis]. Formuvannia rynkovoï ekonomiky : zb. nauk. pr. Spets. vyp. "Marketynh v Ukraini: teoriia i praktyka", vol. Spets. vyp., pp. 581–587.
19. Rutkowski K. (2001) Logistyka dystrybucji Warszawa: Difin (In Polish).
20. Vojchak A.V. (2006) Marketynhovi stratehii i stratehii marketynhu [Marketing strategies and strategies in marketing]. Visnyk Khmel'nyts'koho nats. un-tu "Ekonomichni nauky", vol. 3, pp. 7–12.
21. Smolarek M. (2011) Przegląd strategij konkurencyjnych dla małych firm [Review of competitive strategies for small businesses]. Twój Biznes. Magazyn Przedsiębiorców, vol. 11, pp. 16–18.
22. Tsyran Ya. (2012) Marketynhove upravlinnia loial'nistiu instytutsial'nykh kliientiv mashynobudivnykh pidpriemstv [Marketing management of institutional clients loyalty of machine-building enterprises] (PhD Thesis), L'viv: NULP.
23. Sharchuk T.V. (2011) Servis elektronnoho torhovel'noho obladnannia na lohistychnykh zasadakh [Service of electronic trading equipment on logistic basis] (PhD Thesis), L'viv: NULP.
24. Kristopher M. (2005) Logistyka marketingowa Warszawa: Polske Wydawnictwo Ekonomiczne (In Polish).

## Впровадження дистанційного управління на підприємстві

**Гнилянська О.В.**

кандидат економічних наук,  
викладач кафедри маркетингу та аналітичної економіки  
Львівського інституту менеджменту

**Стукановська Н.Є.**

студентка  
Львівського інституту менеджменту

У статті розглянуто питання сутності дистанційного управління на підприємстві в сучасних умовах. Практично в будь-якій компанії, що розвивається, настає момент бурхливого зростання. Перш за все це пов'язане з розширенням діяльності, зокрема відкриттям філіалів. Тоді у компанії з'являється розвинена мережева структура. Такі зміни в розвитку компаній мають як позитивні, так і негативні моменти.

**Ключові слова:** дистанційне керування, підприємство, керівник, організація процесу, штат.

Gnylyans'ka O.V., Stukanovs'ka N.Ye. ВНЕДРЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрен вопрос сущности дистанционного управления на предприятии в современных условиях. Практически в любой развивающейся компании наступает момент бурного роста. Прежде всего это связано с расширением деятельности, в частности открытием филиалов. Тогда у компании появляется развитая сетевая структура. Такие изменения в развитии компаний имеют как положительные, так и отрицательные моменты.

**Ключевые слова:** дистанционное управление, предприятие, руководитель, организация процесса, штат.

Gnylyans'ka O.V., Stukanovs'ka N.Ye. INTRODUCTION OF REMOTE ENTERPRISE MANAGEMENT

The article deals with the issue of the essence of remote control in the enterprise in modern conditions. Practically in any developing company there comes a moment of rapid growth and development. First of all, this is due to the expansion of activities, in particular the opening of branches. In this case, the company has a developed network structure. Such changes in the development of companies are both positive and negative.

**Keywords:** remote control, enterprise, manager, process organization, state.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Дистанційне керування набуває все більшого значення в різних сферах бізнесу. Нестабільна економічна ситуація ще більшою мірою виявляє необхідність оптимізації ресурсів компанії, зокрема вимагає комплексності рішень. Забезпечити таку можливість з використанням вже звичних методів роботи не завжди вдається ефективно та результативно. Тому керівникам підприємств необхідно оволодіти навичками дистанційного управління своїми підприємствами і в подальшому активно їх використовувати для досягнення поставлених задач.

Дистанційна організація роботи потребує вирішення низки технічних проблем. Зокрема, необхідно забезпечити безперебійний та ефективний зв'язок керівника з усіма підрозділами, зокрема відеозв'язок.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність досліджень, які пов'язані з розробленням систем дистанційного керу-

вання, зумовлена високою зацікавленістю. Дослідження в цій галузі проводилися менеджерами, економістами, різними вченими та аналітиками. Означеній проблемі присвячена велика кількість робіт таких вітчизняних та іноземних вчених, як, зокрема, Г.Є. Шпаргало, Т.Я. Андрейків, П.Ф. Друкер, Н.Ш. Цегельник, В.М. Глушков, О.О. Чуб, Л.Ю. Одегова, А.М. Новицький.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є побудова системи налагодженого дистанційного управління на підприємстві та демонстрація найзручніших засобів для його здійснення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дистанційне управління компанією (дистанційний менеджмент) означає повноцінне здійснення керування підприємством керівником за допомогою сучасних засобів зв'язку та передачі інформації.

Причин, за якими у власника виникає потреба організації віддаленого управління



бізнесом, досить багато, зокрема зростання масштабів бізнесу і досягнення стадії зрілості, як наслідок, потреба створення колективного органу управління з високим рівнем відповідальності і компетенції, бажання перебувати в іншій країні та забезпечити собі більшу ступінь свободи і переміщення, а також безпеку проживання в ролі акціонера, а не операційного директора. Основним мотивом організації дистанційного керування бізнесом в останні два роки виступає безпека. Це найпотужніший мотиватор з усіх вищевикладених.

Організація дистанційного керування, як і вихід з оперативного управління бізнесом, – це багатопланова задача. Вона може бути вирішена завдяки набору цілеспрямованих дій. Такий проект має характер реструктуризації бізнесу, тому що вимагає приведення структури володіння бізнесом в максимально можливий порядок. Очевидно, що вихід з оперативного управління або організація дистанційного керування приведе до ослаблення оперативного контролю з боку власника.

Можливість дистанційного управління підприємством переважно необхідна власникам малого та середнього бізнесу, оскільки саме вони зазвичай беруть на себе кілька суміжних ролей задля економії ресурсів самого підприємства. Як наслідок, вони часто стають рабами власного бізнесу. Ця взаємозалежність між компанією та її власником має велику загрозу для повноцінного функціонування підприємства в разі довгої відсутності його власника на робочому місці. Щоби мінімувати такий ризик, як мінімум, необхідно забезпечити відносну автономність компанії. Як максимум, усі процеси на підприємстві мають бути незалежними від керівництва та здійснюватись автоматично.

Організація професійної експлуатації підлеглих є основним завданням керівника. Професійна експлуатація означає вироблення у працівників відповідальності та дисциплінованості [4].

Стосунки між керівником та підлеглими мають бути настільки чіткими та зрозумілими, щоб ні в кого не виникало сумнівів стосовно того, хто ким керує. Таким чином, перш ніж починати впроваджувати систему дистанційного управління, необхідно запевнитися, що відносини між працівниками є здоровими та не відволікають від робочого процесу. Крім того, якщо у керівника недостатньо впливу на підлеглих, а його авторитет не є непорушним, необхідно спершу показати себе як строгого

управлінця, встановити відстань між собою та працівниками.

Важливо пам'ятати, що на впровадження системи дистанційного керування необхідно витратити до року. При цьому в сам процес мають бути задіяні також самі працівники. Кожен етап необхідно фіксувати, до того ж слід перевіряти його результативність. Залежно від діяльності та рівня автономності підприємства усі кроки можуть видозмінюватися безпосередньо управлінцем.

Загалом впровадження системи дистанційного керування складається з таких етапів:

- 1) забезпечення самостійної щоденної роботи працівників без звернень до керівника;
- 2) регламентування посадових інструкцій для кожного працівника;
- 3) делегування усіх можливих повноважень;
- 4) встановлення чітких правил роботи компанії;
- 5) перенесення ділового спілкування між працівниками у програму Slack;
- 6) накопичення бази даних та інформації підприємства, винесення її у Google Drive;
- 7) адаптація системи мотивації та покарань;
- 8) впровадження системи планувань та завдань Trello;
- 9) забезпечення безпеки компанії та контролю за працівниками;
- 10) пошук управлінця.

Розглянемо кожен етап детальніше.

Перед безпосереднім впровадженням системи дистанційного управління потрібно зібрати всіх своїх підлеглих та офіційно оголосити про намір зміни роботи компанії. Необхідно чітко обґрунтувати причини змін та коротко розказати, як вони відбуватимуться. В такий спосіб керівник підготує своїх підлеглих, і, якщо вони погодяться з необхідністю такої трансформації робочої обстановки на підприємстві, анулюється їхній спротив до змін. Якщо ж будуть незадоволені, з ними потрібно буде провести індивідуальну розмову. Важливо не змушувати погодитися з майбутніми змінами, а достукатися до розуму кожного окремого працівника.

Також перш ніж впроваджувати дистанційне управління на підприємстві, потрібно забезпечити кожного працівника необхідним технічним обладнанням (комп'ютер, ноутбук, доступ до швидкісного Інтернету) хорошої якості. Робота з такою технікою має не заважати виконувати свої обов'язки, а допомагати. Тому стару техніку (якщо така є) треба замінити на нову, що працюватиме без збоїв, а також встановити на ній програмне ліцензійне забезпечення нового

покоління. Перші кілька місяців робота може уповільнитися через звикання до нової техніки та ПЗ, але з часом швидкість роботи буде значно вищою, ніж до цього.

Часто на підприємствах, на яких власник виконує роль керівника, працівники більшість питань стосовно щоденної роботи узгоджують з керівництвом. Крім того, сам керівник може виступати ініціатором подібної поведінки, оскільки прагне повністю контролювати усі процеси на підприємстві. Першим кроком щодо забезпечення автономності компанії є відмова від таких дій керівника та його підлеглих. Для цього управлінцю необхідно принаймні кілька разів на тиждень працювати не на своєму безпосередньому робочому місці. В такий спосіб можна перевірити реакцію підлеглих і поступово виробити в них певну самостійність. Якщо керівник помічає, що працівники не можуть впоратись зі своєю роботою самостійно, їх потрібно записати на відповідні тренінги. Існує велика кількість курсів та тренінгових програм, що розвивають вміння приймати самостійні рішення, планувати, оперативно вирішувати проблеми, працювати в компанії, брати участь у дискусіях, залагоджувати конфлікти. Також важливе місце посідає відкритість та передача інформації всередині компанії. Працівники повинні мати доступ до необхідної їм інформації без перепон. Щоб виробити самостійність у підлеглих, керівник повинен чітко дати їм зрозуміти, що повністю їм довіряє та сподівається на якісне виконання роботи. Якщо працівник розуміє, що від його дій залежить робота компанії, він готовий брати на себе більше відповідальності.

З попереднім пунктом тісно пов'язаний наступний, оскільки є наслідком спостережень за працівниками. Для кожного підлеглого необхідно виробити детальні посадові інструкції, в які, окрім обов'язків працівника та кола його повноважень, необхідно додати чіткі покрокові інструкції з часто повторюваних дій. Наприклад, для продавця необхідні інструкції, як закривати та відкривати зміну, як працювати з касовим апаратом та журналом обліку розрахункових операцій, як обслуговувати клієнтів, приймати товар. Кожна задача, яку працівник виконує регулярно, повинна бути записана в посадову інструкцію. Усі інструкції мають бути узгоджені чи навіть розроблені безпосередньо із самими працівниками. Рекомендується кожен регламент доповнювати зручними схемами чи зображеннями. У подальшому, якщо інструкція до певної ситуації розписана, але підлеглий все одно звертається за допомо-

гою до керівника, необхідно спочатку зробити зауваження, а в подальшому штрафувати. З часом варто розробити систему, за якою самі працівники будуть складати собі інструкції, а керівник лише перевірятиме їх щодо правильності написання.

Керівник поступово має відмовлятися від завдань, які він щоденно виконує на роботі. Кожного дня потрібно складати план дій, після чого на основі посадових інструкцій слід обирати людину, яка може виконати те чи інше завдання. Якщо якусь роботу не може зробити ніхто зі штатних працівників, треба звернутися до системи freelance.

Оскільки планується, що в майбутньому компанія працюватиме без директора, вся система має виконувати роботу самостійно як годинник. Усі завдання мають виконуватися вчасно, будь-яке запізнення на роботу необхідно карати штрафом, переробки та довга затримка на роботі не повинні заохочуватися. Працівники мають щоденно звітувати про виконану роботу в затвердженій короткій формі в електронному варіанті.

Для зв'язку та координації роботи в компанії потрібно впровадити систему корпоративного зв'язку. Програма Slack є безкоштовною системою контакту між працівниками. Робота в ній є інтуїтивно зрозумілою. Перевагою цієї корпоративної пошти порівняно з рештою є можливість інтеграції інших онлайн-платформ всередину Slack. Таким чином, працівники отримуватимуть повідомлення про строки виконання роботи, що фіксуються в Trello, чи про новий документ з інструкціями на Google Docs. Крім того, можна окремо створювати діалоги з різними працівниками чи підрозділами. Також ця програма заміняє Skype і дає змогу проводити зібрання шляхом відеоконференції. Цю систему варто впроваджувати поступово, обґрунтовуючи її доцільність та детально пояснюючи її функціонал працівникам.

Усю накопичену інформацію за час діяльності компанії потрібно переносити у хмарні сховища для подальшої роботи з нею в дистанційному режимі. Отже, не тільки керівник може працювати на відстані, але й працівники за форс-мажорних обставин, під час відраджень чи при виїзній роботі повноцінно виконуватимуть покладені на них обов'язки. Найкращим варіантом є система Google Drive та Google Docs. На диску всі документи можна розділити в тематичні папки, працювати з ними в онлайн-режимі в Google Docs. Ця система дає змогу одночасно кільком людям

редагувати документ, що сприяє швидкій роботі та узгодженню нагальних питань.

Щоби працівники виконували свою роботу без зволікань, вчасно та якісно, необхідно їх правильно мотивувати до роботи. Для цього потрібно розробити систему мотивації та покарань з огляду на цінності та інтереси кожної людини. Також за якісну роботу варто ввести премію у розмірі 10–20% від місячної заробітної плати працівника. Сама ж зарплата має бути на трохи вищому рівні, ніж середня на ринку. Це забезпечить зацікавленість працівників залишатися на займаній посаді. Крім того, у кожного працівника має бути можливість не лише вертикального кар'єрного зросту, але й горизонтального. Це заохотить до постійного покращення себе як спеціаліста. В разі ж проступків мають бути чітко розписані покарання. При цьому підлеглий має сам погодитися з цим покаранням та зі своєю помилкою.

Система письмових завдань на підприємстві забезпечить швидке та якісне виконання роботи. Для цього зручно використовувати програму Trello. Будь-яке завдання керівник має вписувати в цю програму, зазначаючи виконавця та строки виконання. Усних вказівок не має бути взагалі, оскільки їх виконання неможливо проконтролювати. Якщо працівник не виконав завдання, що було надане в усній формі, застосування до нього покарань є недоцільним, оскільки через людський фактор людина може забути саме завдання чи його деталі. Також свої щоденні плани працівники мають самі записувати у цю програму. Окремо можна додавати стратегічні плани підприємства.

За системи відносної самостійності працівників особливу увагу потрібно звернути на захист інформації в компанії. Усі договори мають базуватися на відповідних законах та актах. Перед складанням відповідних договорів та угод з працівниками їхню форму треба узгодити з юристом. З кожним співробітником під час прийому на роботу треба підписати угоду про конфіденційність. Ця угода захистить від витоку інформації до конкурентів. Окремо має бути підписаний договір про колективну відповідальність. Також має бути складений список інформації, що є конфіденційною і яку в жодному разі не можна передавати стороннім особам. Кожен працівник має знати ступінь відповідальності в разі навмисного чи ненавмисного спричинення витоку інформації.

Навіть впровадивши систему дистанційного управління, керівник має постійно

здійснювати контроль за роботою працівників. У кожному робочому приміщенні мають стояти камери спостереження з можливістю відслідковування в онлайн-режимі. Це дасть змогу вирішувати конфліктні ситуації, спостерігати за добросовісністю підлеглих. Щоби побачити інформацію на робочих комп'ютерах робітників, необхідно встановити систему контролю Team Viewer. Вона не лише дає змогу бачити, як працює підлеглий, але й дає можливість керувати цим комп'ютером навіть зі смартфона.

Коли вся система буде впроваджена, а працівники звикнуть до такого стилю роботи, потрібно виділити людину, яка буде керівником на підприємстві замість власника. Цю людину не обов'язково робити повноцінним директором, вона може виконувати обов'язки, які виконувала раніше, але тепер на неї буде покладена можливість контролю за іншими та відповідальність. Будь-які вказівки мають спершу даватися саме цьому працівнику, а потім він розподілятиме вирішення задачі між рештою. Вважається, що найкращим варіантом буде пошук такого помічника серед штатних працівників, оскільки така людина вже знає особливості роботи компанії та може швидше пристосуватися до своїх нових обов'язків, ніж нова людина. Найманий керівник має повністю розділяти уявлення власника про стратегію стосовно роботи компанії та стиль управління. Але перед тим, як передати цій людині свої повноваження, потрібно приблизно 1–3 місяці відвести на введення її в курс справ, навчання управлінню людьми та звикання штату до нового керівництва.

Сам власник підприємства має забезпечити собі постійний швидкісний Інтернет та зручне місце для роботи, яке не відволікатиме від її виконання. Також рекомендується проводити ревізію підприємства принаймні один раз на 2–3 місяці. Отже, з основних функцій менеджменту за керівником залишаються функції планування та контролю.

Така схема є стандартною та підходить для будь-яких підприємств незалежно від їхньої діяльності. При цьому вона не враховує ситуацію, коли на підприємстві є проблеми з управлінням штатом, чи ліберальну систему управління. В першому варіанті керівник спочатку повинен змінити свій стиль управління, розібратися з проблемами всередині колективу і лише тоді переходити до впровадження дистанційного керування. В другому варіанті представлена у статті схема значно скорочується, оскільки за ліберального управління

кожен працівник сам ставить собі цілі, сам виконує роботу в межах своїх обов'язків. В такій ситуації працівників не можна обмежувати посадовими інструкціями, оскільки вони це сприйматимуть як недовіру чи образу. В такій ситуації необхідно просто впровадити системи зв'язку, звітності, безпеки та віддаленого управління, описані вище. На це в середньому потрібно до 4 місяців.

Крім того, дистанційне управління не можна впроваджувати на підприємствах, що перебувають у кризовому стані, оскільки цей процес є трудомістким та вимагає певних фінансових витрат. А в означених умовах керівництву

перш за все необхідно зосередитися на вирішенні нагальних проблем.

**Висновки з цього дослідження.** З огляду на практичний і теоретичний досвід у сфері дистанційного керування персоналом слід брати до уваги багатоаспектність цього поняття. Під час розроблення системи дистанційного управління для конкретного підприємства варто звертати увагу на рівномірність розвитку та використання кожного окремого компонента системи. За такого єдиного підходу реалізація поставлених завдань з управління в усіх філіях буде вирішена без особливих труднощів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Eric D. How to Run a Business on Remote Control. 2014. URL: <http://smallbusiness.chron.com/run-business-remote-control-51645.html>.
2. Falkowski G., Troutman S. Remote Control: A Practitioner's Guide to Managing Virtual Teams. Texas: An IHRIM Press Book, 2005.
3. Фридман А. «Вы или вас. Профессиональная эксплуатация подчиненных. Регулярный менеджмент для рационального руководителя. Москва: Добрая книга, 2010.
4. Вовчак О.Д., Шпаргало Г.Є., Андрейків Т.Я. Платіжні системи: навчальний посібник. Київ: Знання, 2008. 341 с.
5. Паринов С.И., Яковлева Т.И. Экономика 21 века на базе интернет-технологий. ИЭОПП СО РАН, 2001. URL: <http://rvles.ieie.nsc.ru/~parinov>.
6. Пушкар О.І., Балакірева С.О. Дистанційна трудова діяльність як один з основних напрямків стабілізації стану вітчизняного ринку праці в умовах інформатизації. Економіка розвитку. 2005. № 4. С. 5–12.
7. Чернухин В.А. Дистанционная работа, или виртуализация рабочих мест. Человек и труд. 2002. № 11. С. 41–43.
8. Юдина Н.В. Антикризисные маркетинговые инструменты инновационного развития предприятий. Маркетинг и финансы. 2014. Т. 1. С. 60–72.
9. Юдіна Н.В. Футурологія глобалізації дистанційних курсів. Молодий вчений. 2015. № 2. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/ua/archive/17>.

#### REFERENCES:

1. Eric D. (2014). How to Run a Business on Remote Control, available at: <http://smallbusiness.chron.com/run-business-remote-control-51645.html>.
2. Falkowski G., Troutman S. (2005). Remote Control: A Practitioner's Guide to Managing Virtual Teams, An IHRIM Press Book, Texas, USA.
3. Fridman A. (2010). Vyi ili vas. Professionalnaya ekspluatatsiya podchinennyih. Regulyarnyy menedzhment dlya ratsionalnogo rukovoditelya [You or you Professional exploitation of subordinates. Regular management for a rational leader]. M.: Dobraya kniga.
4. Vovchak O.D., Shparhalo H.Ye., Andreikiv T.Ya. (2008) Platizhni systemy: navchalnyi posibnyk [Payment systems: tutorial]. K.: Znannia, 341 p.
5. Parinov S.I., Yakovleva T.I. (2004) Ekonomika 21 veka na baze Internet-tehnologiy [Economy of the 21st century based on Internet technologies]. IEOPP SO RAN, Rezhim dostupu: <http://rvles.ieie.nsc.ru/~parinov>.
6. Pushkar O.I., Balakirjeva S.O. (2005) Dystantsiina trudova diialnist yak odyin z osnovnykh napriamkiv stabilizatsii stanu vitchyznianoho rynku pratsi v umovakh informatyzatsii [ Remote work as one of the main directions of stabilization of the state of the domestic labor market in the conditions of informatization ]. Ekonomika rozvytku: KhNEU, № 4, p. 5–12.
7. Chernuhin V.A. (2002). Distantionnaya rabota, ili virtualizatsiya rabochih mest [Remote work, or virtualization of workplaces]. Chelovek i trud, № 11, p. 41–43.
8. Yudina N.V. (2014) Antikrizisnyie marketingovyie instrumentyi innovatsionnogo razvitiya predpriyatii [Anti-crisis marketing tools for innovative development of enterprises]. T.: Marketing i finansyi, p. 60–72.
9. Yudina N.V. (2015). Futurolohiia hlobalizatsii dystantsiinykh kursiv [Futurology of globalization distance courses] Molodyi vchenyi, № 2. <http://molodyvcheny.in.ua/ua/archive/17>.

УДК 334.021

## Маркетингове управління громадськими організаціями

**Горбовська О.О.**

студентка

Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Язвінська Н.В.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри промислового маркетингу

Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Стаття розкриває управлінські обмеження діяльності організацій громадського сектору України, причини неузгодженості попиту та пропозиції на цьому ринку, ключові можливості підвищення ефективності функціонування вітчизняних громадських організацій на основі розробленого авторами комплексу заходів з модифікації їхніх управлінських стратегій.

**Ключові слова:** маркетинговий менеджмент, неурядові організації, неприбуткові організації, маркетинг в громадському секторі, маркетингове управління громадськими організаціями.

Горбовская А.А., Язвинская Н.В. МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Статья раскрывает управленческие ограничения деятельности организаций общественного сектора Украины, причины несогласованности спроса и предложения на этом рынке, ключевые возможности повышения эффективности функционирования отечественных общественных организаций на основе разработанного авторами комплекса мероприятий по модификации их управленческих стратегий.

**Ключевые слова:** маркетинговый менеджмент, неправительственные организации, неприбыльные организации, маркетинг в общественном секторе, маркетинговое управление общественными организациями.

Horbovs'ka O.O., Yazvins'ka N.V. MARKETING MANAGEMENT OF PUBLIC ORGANIZATIONS

The article reveals the administrative limitations of the activities of the organizations of the public sector of Ukraine, the reasons for the inconsistency of demand and supply in this market, key opportunities for improving the efficiency of functioning of domestic civil society organizations based on a set of measures designed by the authors to modify their management strategies.

**Keywords:** marketing management, non-governmental organizations, non-profit organizations, marketing in the public sector, marketing management by public organizations.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Суспільно-політична криза 2013–2014 років привела до значних структурних змін ринку неурядових організацій в Україні.

Аналіз діяльності громадського сектору країни протягом 2014–2017 років засвідчив, що основними проблемами, які стримують розвиток українських недержавних організацій, є недостатнє фінансування та брак розуміння концептуальних основ стратегічного управління.

Ефективним шляхом вирішення зазначених проблем є впровадження та активне використання концепції та методів маркетингового управління, що забезпечує комплексне та цілісне управління розвитком організації.

Така практика є стандартною формою діяльності менеджерів організацій громадян-

ського суспільства у більшості розвинутих країн. Втім, український третій сектор звернувся до цієї тематики зовсім нещодавно.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення специфіки ринку громадських організацій та їх категоризація здійснювались у роботах В.М. Кравчук. Виконання цього завдання дає можливість в подальшому визначити особливості кожного виду громадських організацій і врахувати їх в процесі побудови ефективного механізму взаємодії ринкових суб'єктів. Питання встановлення ринкових контрагентів та побудови ефективних моделей їх взаємодії розглядали Н.О. Халда, М.П. Требін. Такі напрацювання дають змогу розглянути можливий вплив громадських організацій на суспільні процеси в Україні. Так, роль громадських організацій у просуванні реформ на місцевому та загаль-

нодержавному рівні досліджена О.П. Мусієнко. З іншого боку, Н.О. Халда у своїх роботах дослідила роль бізнесу в розвитку суспільства. У дослідженні Ю.В. Івженко проаналізовано вплив молодіжних громадських організацій на формування соціальної активності особистості. Комплексний аналіз ситуації на ринку громадських організацій України станом на 2013 рік висвітлений в роботах М.П. Требіна.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Отже, сьогодні питання комплексного аналізу громадської організації як суб'єкта специфічного ринку, що функціонує за нестандартними та модифікованими принципами маркетингової діяльності, є недостатньо висвітленим та потребує додаткового опрацювання. Додаткове вивчення специфіки взаємодії усіх учасників ринку дасть змогу точніше встановити фактори зовнішнього та внутрішнього середовища роботи учасників ринку, що в подальшому дасть можливість ефективно провести визначення найбільш оптимального способу вирішення маркетингової управлінської проблеми досліджуваного утворення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою роботи є застосування методів маркетингового менеджменту для визначення можливостей підвищення ефективності діяльності вітчизняних некомерційних громадських організацій, визначення ключових внутрішньо-організаційних обмежень їх роботи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загальна методологія маркетингового управління передбачає ретельне вивчення зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища, прогнозування та планування, організацію, реалізацію та контроль запланованої діяльності. В нашому дослідженні першим кроком у пошуку рішень підвищення ефективності функціонування громадських організацій вважаємо доречним визначення учасників ринку та характеру їх взаємодії, з'ясування цілей контрагентів, аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності організації, проведення детального дослідження ринкових процесів та самої організації, визначення системи маркетингових цілей, розробку комплексу стратегічних та тактичних планів діяльності, планів бюджетування, контролю та отримання зворотного зв'язку. У роботі проведемо дослідження методом аналізу вторинної інформації, спостереження та шляхом проведення глибин-

ного інтерв'ю осіб, що приймають рішення у зазначених громадських організаціях.

Попередній аналіз виявив, що громадські організації, які перебувають на етапі росту, неповною мірою досягають поставлених цілей через неможливість налагодження сталого грошового потоку, недостатньо ефективну комунікаційну політику з цільовою аудиторією та іншими контрагентами ринку, потенційними партнерами, постачальниками. Саме на дослідженні цих організацій зосередимо свою увагу.

Розглянемо детальніше учасників ринку, специфіку їх взаємодії та шляхи узгодження їх інтересів.

Згідно із Законом України «Про громадські об'єднання» громадська організація (ГО), недержавна або неурядова організація (НДО, НУО) – це добровільне та організаційно оформлене об'єднання громадян, створене для вираження та задоволення їхніх інтересів і потреб на засадах самоврядування [1]. У контексті взаємодії контрагентів ринку та їх відмінних характеристик об'єднання та угруповання громадських організацій прийнято називати громадським, недержавним або неприбутковим сектором.

В Україні є багато видів громадських організацій. Це професійні спілки, жіночі, молодіжні, ветеранські, дитячі організації, наукові, технічні, культурно-просвітницькі, фізкультурно-спортивні та інші добровільні об'єднання громадян, творчі спілки, земляцтва, фонди, асоціації. Вони можуть мати різні назви, такі як «організація», «об'єднання», «спілка», «товариство», «клуб», «гурток», «рада», «фонд», «асоціація». Спільними їх рисами є добровільність об'єднання, наявність певної організаційної структури та діяльність на засадах самоврядування. Ще однією ознакою громадської організації є її неприбутковий характер, тому вона не повинна здійснювати господарську діяльність із метою отримання прибутку.

Громадські організації розрізняються за соціальною основою, сферами діяльності, організаційною побудовою, цілями, методами та засобами діяльності, отже, можуть класифікуватися за різними ознаками (табл. 1).

З огляду на роль громадських організацій у політичній системі суспільства найбільше значення має їхнє розрізнення за соціальною основою, тобто тією спільнотою людей, інтереси якої організація виражає та представників якої об'єднує. Відповідно до основних груп соціальних спільнот розрізняють класові,

Таблиця 1

## Класифікація громадських організацій

Групи громадських організацій				
Класові	Етнічні	Демографічні	Територіальні	Благодійні організації
Професійні спілки	Об'єднання осіб однієї національності	Жіночі/чоловічі	У селах/селищах	Благодійне товариство
Організації роботодавців	Національно-культурні товариства	Дитячі/молодіжні	У містах	Благодійна установа
Об'єднання найманих працівників		Ветеранські	У районах/областях	Благодійний фонд

Джерело: авторська розробка

етнічні, демографічні, професійні, благодійні, територіальні громадські організації.

До класових громадських організацій належать професійні спілки, об'єднання роботодавців, найманих працівників [1]. Професійні спілки – це добровільні неприбуткові громадські організації, які об'єднують громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їхньої професійної діяльності. Такі організації створюються з метою представництва, здійснення та захисту трудових, соціально-економічних прав та інтересів їх членів.

Етнічні ГО – це об'єднання представників етнічно-національних меншин, які створюються з метою вирішення питань збереження та розвитку етнічної самобутності представниками цих меншин. Найпоширенішими формами етнічних громадських організацій в Україні є національно-культурні товариства.

Демографічними громадськими організаціями, що виокремлюються за статевою та віковою ознаками, є жіночі, чоловічі, дитячі, молодіжні, ветеранські об'єднання.

Жіночі та чоловічі громадські об'єднання – це певна організація суспільної діяльності жінок і чоловіків, спрямована проти дискримінації жінок за утвердження рівноправ'я та рівності чоловіків і жінок в усіх сферах життєдіяльності суспільства, за емансипацію та гуманізацію суспільства.

Дитячі громадські організації можуть створюватися особами віком від 6 до 18 років. Їхньою метою є здійснення діяльності, спрямованої на реалізацію та захист прав і свобод, творчих здібностей, інтересів цієї категорії громадян, а також на їхнє соціальне становлення як повноправних членів суспільства.

Молодіжні громадські організації є об'єднаннями громадян у віці від 14 до 28 років, метою яких є здійснення діяльності, спрямованої на задоволення та захист їхніх

законних соціальних, економічних, творчих, духовних та інших спільних інтересів.

Ветеранські ГО об'єднують осіб, які мають заслуги у захисті Вітчизни, сфері проходження військової, державної служби, охороні громадського порядку, боротьбі зі злочинністю та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій, а також осіб, що мають стаж тривалої добросовісної праці. Такі організації мають на меті захист ветеранів шляхом створення належних умов для підтримання їхнього здоров'я та активного довголіття, надання пільг, переваг та соціальних гарантій.

Територіальними є громадські організації, що утворюються та діють в окремих адміністративно-територіальних одиницях держави, а саме селах, селищах, містах, районах, областях, а також створюються для самостійного вирішення питань місцевого значення [2, с. 634].

До громадських організацій відносять благодійні організації. Благодійною є недержавна організація, головною метою діяльності якої є здійснення благодійної діяльності в інтересах суспільства або окремих категорій осіб [1].

Якщо основним принципом роботи системи маркетингового менеджменту на підприємствах та в організаціях є узгодження інтересів сторін, тобто учасників ринку, то ключовими задачами та цілями маркетингу для громадського сектору є зміна поведінки представників цільових груп [3, с. 124, 251].

Як аудиторії, на зміну поведінки яких впливає діяльність громадської організації, можуть виступати як споживачі, так і конкуренти, постачальники, маркетингові посередники та контактні аудиторії конкретної громадської організації. Аудиторію, на зміну поведінки якої спрямовує свою діяльність громадська організація, будемо розглядати як споживачів означеної громадської організації.



Як правило, споживачі та клієнти громадських організацій – це громадяни та їх спільноти, які усвідомлено або ні користуються продуктами чи послугами НДО. Громадські організації задовольняють потреби суспільства щодо підвищення якості життя, зокрема, шляхом вирішення проблем у сферах захисту прав, розвитку громадських інституцій, стимулювання відповідальної поведінки стосовно інших членів суспільства, раціонального використання природних ресурсів. Отже, основними інструментами роботи організацій громадського сектору є переконання цільової аудиторії до зміни поведінки. Перш за все проводиться комунікаційна роз'яснювальна робота з громадськістю, основна сутність повідомлень якої полягає в демонстрації позитивного впливу змін поведінки (рис. 1).



**Рис. 1. Процес створення споживчої цінності на ринку громадських організацій**

*Джерело: авторська розробка*

Принцип створення споживчої цінності на ринку громадських організацій починається з виявлення проблемного питання, що негативно впливає на процеси розвитку суспільства або рівень якості життя населення. Визначення проблеми базується на проведених дослідженнях, вивченні поточної ситуації, експертних знаннях галузі фахівцями, а також можливому визнанні найбільш пріоритетних питань органами влади чи міждержавними організаціями.

На наступному етапі відбувається пошук оптимальних шляхів вирішення наявної проблеми. Робота над цим завданням проводиться фахівцями громадської організації та іншими спеціалістами проблемної галузі. Після визначення стратегічного плану дій вибираються найбільш ефективні способи переконання представників визначених цільових аудиторій та їх спонування до змін поведінки, що є основною метою змін, які впроваджуються. Після зазначених дій проводиться постійне навчання груп населення, яке в результаті приводить до сталого використання ними нових моделей поведінки та

взаємодії у суспільстві. Зазначені процеси в результаті приводять до підвищення рівня життя населення, що є метою роботи громадських організацій.

На сучасному етапі розвитку суспільства кризи мають глобальний характер, а частота їх появи зростає, тому робота ведеться у форматі проектів, а не постійно діючих компаній, що надають певні визначені послуги. Після завершення соціального проекту, як і в традиційному маркетингу, можливі поширення роботи на менш розвинені ринки, розвиток проекту на наявних ринках із суміжними проблемами, вибір робочою командою проекту нової суспільної проблеми, що негативно впливає на якість життя населення.

Реальна проблема та відмінна риса соціального маркетингу полягають у тому, що не завжди можна щось дати, показати або пообіцяти клієнту, а особливо в найближчій перспективі [3, с. 98]. Тому значних зусиль у діяльності ГО потребує саме переконання людини, що в результаті зміни своїх дій вона зможе мати певні переваги в майбутньому.

Отже, цільові аудиторії впливу доцільно поділяти на групи за ступенем активності та залучення у суспільні процеси, а також вибудовувати взаємодію з кожною групою відповідно до її специфіки та потреб. Так, для спільноти, яка характеризується патерналістськими настроями, необхідно розробляти комплекс комунікацій, який би містив план поступових невеликих змін, важливо розміщувати мотивуючі матеріали з прикладами успішного вирішення проблеми іншими спільнотами чи особами. Основна мета взаємодії з цільовою аудиторією в такій ситуації полягає в демонстрації можливості зміни ситуації спільними зусиллями згуртованої спільноти людей. Ключовими характеристиками ефективних послань є простота повідомлення, акцентування уваги на вигодах для громадян, які отримає спільнота в результаті зміни поведінки та звичок, використання психолінгвістичних конструкцій, що викликають емоційний відгук, а також важливо забезпечити відповідність стилістики бренда та самого послання. Під час розгляду ролі вісника найважливішими є три фактори, а саме сприйнятна компетентність, добросовісність та здатність викликати симпатію. Таким чином, необхідним є включення лідерів думок та активних громадян у процес поширення ідей, посилення впливу на громадськість [5, с. 274].

Громадський сектор, як і комерційний, характеризується наявністю конкуренції. Для



України характерною є ситуація, коли громадські організації певного профілю локалізовані на рівні місцевих громад. Така відсутність централізованості ринку перешкоджає його розвитку та досягненню основної мети діяльності утворень цього сектору, що полягає у підвищенні рівня та якості життя населення. Розбалансованість думок та підходів до вирішення подібних питань на територіях, де спільноти мають схожі макроекономічні характеристики середовища, недостатньо розвинена комунікація між локальними спільнотами призводять до неможливості побудови стійких об'єднань людей у громади для ефективного вирішення наявних задач, що є однією з найважливіших рис громадського суспільства [4, с. 48].

Ключові особливості конкурентної боротьби можуть стосуватися як фінансових ресурсів, так і можливостей впливу на клієнтів, а не коштів споживачів, як у традиційному маркетингу. Специфікою ринку громадських організацій є можливість отримання ними більших коштів на фінансування та інших ресурсів від донорів за умови створення міжорганізаційних об'єднань.

Загрози з боку виникнення товарів-замінників регулюються законодавством. Державний сектор – джерело законів і стандартів, що діють у громадському секторі. Державні інституції є значущими факторами впливу, оскільки визначають і зміст послуг, що надаються організацією, і контроль, і захист інтересів членів НДО.

Поява нових учасників ринку залежить від ситуативного компоненту і є реакцією на макроекономічні зміни ринкового середовища. Так, однією з причин виникнення громадських організацій може бути погіршення рівня життя населення певних регіонів унаслідок виникнення ринкових криз різного характеру. Тобто усі компоненти зовнішнього середовища впливають на організацію. Економіка, культура, закони, політична стабільність, міжнародне життя, рівень науково-технічного прогресу стосуються усіх аспектів регулятивної діяльності НДО.

На відміну від традиційного маркетингу, для громадських організацій постачальниками є спонсори, а саме індивідуальні, групові, фондові джерела ресурсів (фінансових, матеріальних, інформаційних), які організація отримує безоплатно. Такими постачальниками-спонсорами можуть бути компанії, а саме представники бізнес-сектору, фонди вітчизняних та закордонних державних утво-

рень. Нині все частіше з'являється практика створення партнерства як форма взаємодії ключових учасників ринку з метою взаємного обміну необхідними ресурсами [6, с. 217, 359]. Так, громадські організації виступають експертами-постачальниками інформації про ринок та споживачів, бізнес-середовище може надавати приміщення, необхідне обладнання чи фінансові ресурси для реалізації проєктів, державні установи мають змогу надавати доступ до необхідної інформації про цільові аудиторії, оформлювати дозволи на провадження певних видів діяльності.

Бізнес найчастіше утворює партнерські відносини з державою та громадами у сферах охорони здоров'я, розвитку місцевих спільнот або захисту оточуючого середовища. Такі ініціативи містять стимулювання обізнаності населення про причини виникнення проблем, благодійний маркетинг, корпоративний соціальний маркетинг, корпоративну благодійність [7, с. 35].

Корпорації володіють ресурсами, які вони можуть надати державним агенціям та громадським організаціям. Спільні проєкти допомагають бізнесу підвищити рівні продажів продукції, збільшити кількість лояльних клієнтів, рівень знання про марки та товари, ефективніше реалізувати концепцію соціально-етичного маркетингу в управлінні підприємством [8, с. 15].

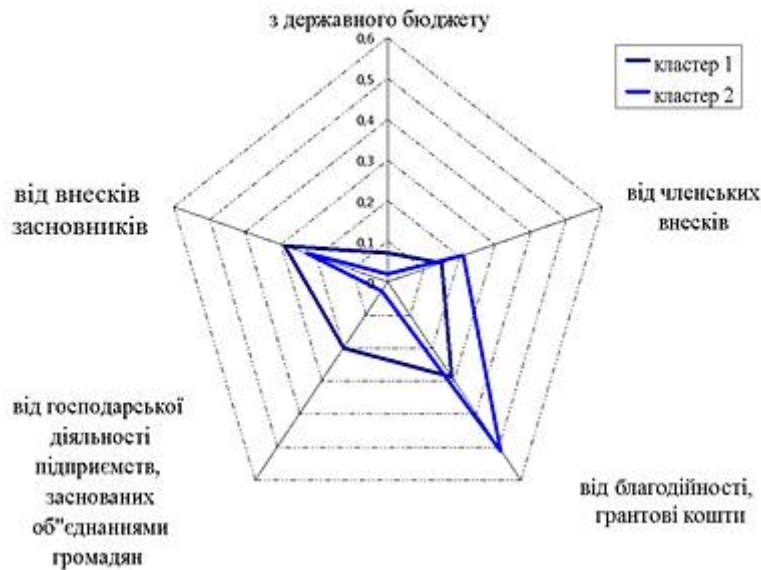
Розглянемо особливості узгодження інтересів сторін бізнесу, громадського та державного секторів (табл. 2).

Із зазначеного вище можна зробити висновок, що для аналізованих організацій громадського сектору метою створення партнерських угод є отримання ресурсів (матеріальних, фінансових, інформаційних). Специфіка діяльності громадських об'єднань визначає особливості організації їх ресурсів. На відміну від комерційних організацій, де фінансова діяльність обслуговує інтереси власника та спрямована на отримання максимального прибутку, головним завданням організації фінансів у громадському об'єднанні є вирішення питань їх пошуку, облік і контроль цільового використання наданих коштів. Завданням обліку фінансів у громадських об'єднаннях є організація потоків коштів, що забезпечують реалізацію статутних цілей НДО.

Аналіз поточної ситуації свідчить про наявність двох основних кластерів громадських організацій з точки зору надходження коштів (рис. 2).

Отже, дані про поточні джерела доходів організацій громадського сектору свідчать про наявність двох основних груп утворень. Для першої групи характерною є модель роботи, за якої фінансування із зовнішніх джерел є вагомим підтримуючим фактором діяльності, проте до 30% фінансових коштів надходять від послуг, що надає організація, та інших її видів господарської діяльності.

Для другого кластеру організацій типовою є модель переважного фінансування з коштів благодійних внесків та грантових коштів, через що подальший сталий розвиток таких утворень знаходиться під значним впливом факторів макросередовища. З метою диверсифікації таких ризиків ефективним буде перерозподіл джерел фінансових ресурсів. За умови рівномірного розподілу надходжень



**Рис. 2. Узагальнена кластерна структура доходів громадських організацій України у 2015 році**

*Джерело: авторська розробка*

Таблиця 2

**Узгодження інтересів бізнесу, державного та громадського секторів під час взаємодії в ринкових умовах**

Партнери	Привносять у партнерство	Отримують від партнерства
Бізнес-сектор	<ul style="list-style-type: none"> <li>– готівкові кошти;</li> <li>– натуральні послуги;</li> <li>– товари;</li> <li>– доступ до каналів розподілу;</li> <li>– підвищену помітність комунікацій;</li> <li>– волонтерські ресурси;</li> <li>– пропаганду</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– технічні знання;</li> <li>– посилення лояльності до бренда;</li> <li>– збільшення продажів;</li> <li>– репутацію серед місцевого населення;</li> <li>– вплив на суспільство;</li> <li>– спрощення залучення та утримання працівників</li> </ul>
Громадські організації	<ul style="list-style-type: none"> <li>– технічні знання;</li> <li>– кваліфікованих фахівців;</li> <li>– бази даних місцевих лідерів думок та активістів;</li> <li>– волонтерів;</li> <li>– довіру громади;</li> <li>– доступ до каналів розподілу організацій</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– додаткові ресурси;</li> <li>– підвищення пізнаваності;</li> <li>– технічні знання;</li> <li>– загальнонаціональні мережі та контакти з місцевими державними агенціями;</li> <li>– підтримку місії та цілей</li> </ul>
Державні агенції	<ul style="list-style-type: none"> <li>– впливових осіб;</li> <li>– доступ до цільових ринків;</li> <li>– великі дані</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– додаткові ресурси;</li> <li>– підтримку місії громадою;</li> <li>– технічні знання</li> </ul>

фінансова стабільність організації зростає, а її ринкова сила збільшується. Проте специфіка ринку України нині обмежує можливість отримання громадськими організаціями коштів від держави в повному обсязі, а також важливим є зменшення залежності організацій від внесків її засновників. Протягом 2016–2017 років на території нашої держави лише сформувалося розуміння важливості ведення господарської діяльності неприбутковими організаціями з метою отримання необхідних фінансових ресурсів.

Для ефективної роботи з донорами українським громадським організаціям рекомендовано використовувати маркетингову методологію, що передбачає проведення більш детального дослідження з метою пошуку нових фондів, що готові надавати фінансування. Паралельно з цим необхідно провести детальний аналіз структури таких організацій, тематичне спрямування їх діяльності, особливості звітності про проведену роботу, що надають такі фонди. Отримана інформація допоможе визначитися, чи може претендувати певна громадська організація на підтримку фонду, якою має бути грантова заявка за формою та смисловим наповненням.

Важливо зазначити, що нині громадські утворення України ведуть недостатньо ефективну комунікаційну роботу, внаслідок чого неповною мірою використовують ринковий потенціал. Отже, для диверсифікації джерел фінансування та збільшення ринкової сили таким організаціям рекомендується планувати та проводити роботи з удосконалення маркетингової комунікаційної стратегії для згуртування спільнот навколо діяльності недержавного сектору та збільшення залучення аудиторії в проекти громадських організацій.

Для розуміння основних проблемних питань маркетингового менеджменту, з якими стикаються НДО в процесі діяльності, ми провели глибинні інтерв'ю з головами громадських організацій та проектними менеджерами, виконавчими директорами ГО.

Згідно з даними досліджень ринку громадських організацій України 78,4% респондентів вказують на необхідність спрямування зусиль на формування бюджету як обмежуючого фактору діяльності організацій. Брак коштів на проектну та інституційну діяльність призводить до використання неприбутковими організаціями переважно маловитратних та безкоштовних методів комунікацій та просування.

Зазначена особливість пов'язана з іншою поширеною практикою маркетингового менеджменту неурядових організацій. Згідно з даними експертного опитування чинниками, що впливають на прийняття управлінських рішень щодо проведення проектів, є дані ринкових досліджень (18%), інформація з власних досліджень компанії (29%), належність до цільової аудиторії проекту (53%).

Значна кількість організацій працює на локальному рівні з невеликими цільовими групами. Така особливість роботи часто супроводжується слабкими міжорганізаційними зв'язками, що уповільнює розвиток об'єднань, створення стійких інформаційних каналів зв'язку між ними.

Згідно з даними дослідження під час взаємодії громадських організацій з бізнесом як партнером та донором виникає неузгодження інтересів сторін через недовіру до якості маркетингового менеджменту неурядових організацій. Саме довіра до професіоналізму керівництва та членів організації стає вирішальним фактором, що впливає на рішення взаємодіяти з певною ГО та підтримувати її. Відповідно, однією з необхідних задач діяльності компаній є формування і підтримання відповідальності та компетентності представників громадського сектору.

Спираючись на проведений аналіз, пропонуємо комплекс рекомендацій щодо діяльності громадських організацій України, які прагнуть підвищити ефективність своєї роботи, а саме удосконалити систему управління, забезпечити сталі фінансові надходження в організацію, дбати про ефективну комунікаційну політику роботи з цільовими аудиторіями.

Отже, для вирішення цієї проблеми розглянуто як фундаментальні та прикладні наукові роботи з означеної тематики, так і електронні джерела та наукові статті спеціалізованих видавництв. За поставленими завданнями сплановано та проведено маркетингове дослідження, що складалося з аналізу вторинної та первинної інформації.

Під час проведення аналітичної роботи використано загальнонаукові методи, а саме методи порівняння, формалізації, аналізу та синтезу, моделювання; конкретно наукові, а саме розширений SWOT-аналіз, інтерв'ю, онлайн-опитування. Дані оброблено з використанням пакета програми статистичного аналізу SPSS.

В результаті проведеного аналізу виявлено та встановлено принципові особливості побу-

дови ефективної роботи відділу маркетингу громадської організації, що відбуватиметься через ефективну комунікацію з цільовими аудиторіями, в ролі яких можуть виступати не тільки споживачі послуг недержавної організації, але й партнери, контактні групи, донори. У ході роботи експертним шляхом визначено найбільш важливі внутрішньо-організаційні обмеження діяльності громадських організацій. Розроблено модифікований план їхньої роботи з цільовою аудиторією молоді.

**Висновки з цього дослідження.** У дослідженні розроблялися шляхи підвищення ефективності роботи некомерційних громадських організацій. Під час роботи використано метод аналізу вторинної інформації, метод спостереження, проведення глибокого інтерв'ю осіб, що приймають рішення в громадських організаціях. Встановлено, що однією з основних проблем стратегічного маркетингу на ринку неурядових організацій є недостатньо ефективні системи залучення та управління ресурсами, роботи з цільовими аудиторіями. Також використання інструментів стратегічного маркетингу громадськими організаціями перебуває на недостатньо ефективному рівні та потребує вдосконалення.

Отже, першочерговим завданням громадського сектору є формалізація комплексу цілей, проведення стратегічних сесій та використання методів стратегічного аналізу для чіткого розуміння поточних ринкових процесів, загроз та можливостей, встановлення ринкового місця організації та її майбутніх перспектив.

З огляду на встановлену специфіку галузі для таких організацій рекомендовано використовувати метод краундфандингу, встановлювати підписки для зміни джерел надходження фінансування. Зазначені рекомендації приведуть до зростання ринкової сили аналізованих утворень, зменшення впливу на них факторів зовнішнього середовища.

Наступним важливим кроком є диверсифікація джерел надходження ресурсів. З попереднього аналізу ринку ми виявили можливі шляхи становлення партнерських відносин організацій громадського сектору з бізнесом та державними утвореннями. За таких умов взаємодія будується на принципах паритету, а отже, кожен вносить до співпраці певні ресурси, яких потребують інші учасники процесу. Також важливим є вивчення ринку донорських організацій та фондів з метою пошуку не задіяних раніше утворень та вивчення особливостей структури, цілеспрямованості таких фондів. Проведена робота дасть змогу більш ефективно формувати пропозиції, що подаються на фінансування.

Модифікація програм просування дасть змогу розширити маркетингові комунікації з цільовою аудиторією, реалізувати стратегічні плани роботи на ринку, сприятиме формуванню спільноти навколо брэнда. Результати роботи представлені керівництву ГО «Центр інновацій та сталого міжнародного розвитку» та отримали позитивні відгуки; дані аналізу та розроблені рекомендації взяті для опрацювання з метою подальшої імплементації.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про громадські об'єднання: Закон України станом на 19 липня 2017 року. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 3. Ст. 1.
2. Юридична енциклопедія: в 6 т. / гол. ред. Ю.С. Шемшученко. Київ: Українська енциклопедія, 1998. Т. 1.
3. Maslow A.H., Frager R. Motivation and Personality. New York: Harper and Row, 1987. 293 p.
4. Аксенова К.А. Реклама и рекламная деятельность: конспект лекций. Москва: Приориздат, 2005. 96 с.
5. Багиев Г.Л., Боброва Е.А., Катенев В.И. Оценка эффективности взаимодействия субъектов в рыночных сетях: препринт. Санкт-Петербург: изд-во СПбГУЭФ, 2006. 423 с.
6. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 480 с.
7. Домашева Е.А., Зозульов О.В. Підходи до оцінювання ефективності маркетингових інтернет-комунікацій. URL: [http://opac.kpi.ua/F/QDV4XT74C5X5NN1P3MCJ2I5EM3CTBFYVEI457C4JHKLS1XPJ9A-84698?func=full-set-set&set\\_number=276931&set\\_entry=000003&format=999](http://opac.kpi.ua/F/QDV4XT74C5X5NN1P3MCJ2I5EM3CTBFYVEI457C4JHKLS1XPJ9A-84698?func=full-set-set&set_number=276931&set_entry=000003&format=999).
8. Досвід японського менеджменту: маркетингова та інноваційна складові сталого розвитку: збірка тез доповідей учасників круглого столу, студентів та молодих науковців (20 квітня 2010 року, Київ) / уклад. Н.В. Язвинська, Н.С. Боклан. Київ: НТУУ «КПІ», Українсько-японський центр НТУУ «КПІ». URL: [http://opac.kpi.ua/F/QDV4XT74C5X5NN1P3MCJ2I5EM3CTBFYVEI457C4JHKLS1XPJ9A-84287?func=full-set-set&set\\_number=276929&set\\_entry=000007&format=999](http://opac.kpi.ua/F/QDV4XT74C5X5NN1P3MCJ2I5EM3CTBFYVEI457C4JHKLS1XPJ9A-84287?func=full-set-set&set_number=276929&set_entry=000007&format=999).

## REFERENCES:

1. The Law of Ukraine "On Public Associations": as of July 19, 2017. Information from the Verkhovna Rada of Ukraine, 2017, No. 3, p. 1.
2. Legal Encyclopedia: At 6 t. / Ch. ed. Y.S. Shemshuchenko. K.: Ukrainian Encyclopedia, 1998. T. 1.
3. Maslow A.H. Motivation and Personality / A.H. Maslow, R. Frager. New York: Harper and Row, 1987. 293 p.
4. Aksenova K.A. Advertising and promotional activities: lecture notes. M.: Prioryzdat, 2005. 96 p.
5. Bagiev G.L., Bobrova E.A., Katenev V.I. Evaluation of the effectiveness of interaction of subjects in market networks: preprint. SPb.: publishing house SPbGUEF, 2006. 423 p.
6. Doyle P. Cost-oriented Marketing. SPb.: Piter, 2001. 480 p.
7. Domasheva, E.A., Zozulov O.V. Approaches to the evaluation of the effectiveness of marketing Internet communications URL: [http://opac.kpi.ua/F/QDV4XT74C5X5NN1P3MCJ2I5EM3CTBFYVEI457C4JHKLS1XPJ9A-84698?func=full-set-set&set\\_number=276931&set\\_entry=000003&format=999](http://opac.kpi.ua/F/QDV4XT74C5X5NN1P3MCJ2I5EM3CTBFYVEI457C4JHKLS1XPJ9A-84698?func=full-set-set&set_number=276931&set_entry=000003&format=999).
8. Collection of Abstracts of Students and Young Scientists Round Table "Experience of Japanese Management: Marketing and Innovative Components of Sustainable Development" (April 20, 2010, Kyiv) / NTUU "KPI", Ukrainian-Japanese Center of NTUU "KPI"; [structure Yazvinskaya N.V., Boklan N.S.] URL: [http://opac.kpi.ua/F/QDV4XT74C5X5NN1P3MCJ2I5EM3CTBFYVEI457C4JHKLS1XPJ9A-84287?func=full-set-set&set\\_number=276929&set\\_entry=000007&format=999](http://opac.kpi.ua/F/QDV4XT74C5X5NN1P3MCJ2I5EM3CTBFYVEI457C4JHKLS1XPJ9A-84287?func=full-set-set&set_number=276929&set_entry=000007&format=999).

## Особливості управління логістичними процесами на авіатранспорті: основні інструменти і сучасні тенденції розвитку маркетингу галузі

**Горохова Т.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування  
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

**Фоменко Ю.Р.**

студент  
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

---

У статті розглянуто особливості управління логістичними аспектами авіаперевезень. Обґрунтовано чинники, що впливають на якість маркетингових інструментів розвитку цього виду транспорту. Проаналізовано сучасні тенденції маркетингу авіаційної галузі (перевезення). Запропоновано низку стратегічних інструментів для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіаліній.

**Ключові слова:** маркетинг, логістика, управління, авіалінії, стратегічне управління, авіатранспортний маркетинг.

Gorokhova T.V., Fomenko Yu.R. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ НА АВИАТРАНСПОРТЕ: ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА ОТРАСЛИ

В статье рассмотрены особенности управления логистическими аспектами авиаперевозок. Обоснованы факторы, влияющие на качество маркетинговых инструментов развития этого вида транспорта. Проанализированы современные тенденции маркетинга авиационной отрасли (перевозки). Предложен ряд стратегических инструментов для повышения конкурентоспособности отечественных авиалиний.

**Ключевые слова:** маркетинг, логистика, управление, авиалинии, стратегическое управление, авиатранспортный маркетинг.

Gorokhova T.V., Fomenko Yu.R. FEATURES OF LOGISTIC MANAGEMENT PROCESSES AT AVIATION: BASIC TOOLS AND MODERN TRENDS OF MARKETING OF THE INDUSTRY

The article deals with features of logistic management aspects of air transportation. Factors influencing the quality of marketing tools for the development of this type of transport are substantiated. Modern trends of marketing of aviation industry (transportation) are analyzed. A number of strategic tools, that are aimed to increase the competitiveness of domestic airlines, were proposed.

**Keywords:** marketing, logistics, management, airline, strategic management, air transport marketing.

---

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Процеси глобалізації та інтенсифікації змін у світі, зростання впливу мінливості факторів зовнішнього середовища спонукають бізнес шукати більш ефективні інструменти функціонування з метою збільшення прибутковості діяльності з урахуванням соціальних важелів. Одним із таких напрямів є логістичний сервіс. Головним завданням логістики є забезпечення вчасного виконання замовлень та задоволення потреб усіх зацікавлених сторін. Інструментарієм раціонального використання логістичних елементів є його маркетингова складова, тобто сукупність заходів щодо просування цих послуг. У світі набирає обертів об'єктивне значення транспортного маркетингу через велику територію

та надзвичайно розтягнуті транспортні комунікації. Процеси євроінтеграції України та впровадження в економічну сферу світових стандартів вимагають від країни задоволення сучасних потреб споживачів на якісно новому рівні, тому актуальними є дослідження та впровадження у транспортну систему більш ефективних та сучасних стратегічних рішень щодо просування логістичних послуг, зокрема послуг, пов'язаних з авіатранспортуванням як одним з потенційно впливових складників економіки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню логістики, процесів управління логістичними потоками присвячені роботи таких вчених, як, зокрема, В.К. Козлов, П.Р. Левковець, М.М. Мороз, В.Є. Ніколай-

чук, М.А. Окландер, А.А. Смехов. Питанням авіаперевезень та управління ними займалися В.І. Воронов, П.Д. Дузь, В.О. Лазарєв, М.Е. Пономарьов та інші науковці.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас питанням впровадження маркетингових стратегій в управління авіаперевезеннями приділяється не належна увага, також практично не вивчається та не досліджується логістичний потенціал України з точки зору авіатранспорту, що й зумовлює проведення досліджень у цьому напрямі.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в аналізі сучасних тенденцій управління логістичними системами авіаліній з акцентом на маркетингових інструментах просування послуг авіакомпаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одним з ключових моментів маркетингу авіатранспортних послуг став перехід авіакомпаній до електронного квитка у 2008 році, який привів до вибухового зростання кількості замовлень авіаперевезень в Інтернеті [1; 4].

Незважаючи на це, багатьом авіакомпаніям поки що так і не вдалося освоїтися в середовищі сучасних технологічних тенденцій авіатранспортної галузі, а отже, виробити якісну стратегію просування та правила взаємодії з покупцями в мережі. В умовах діючого ринку авіаперевезень компаніям вкрай важливо адаптувати свою маркетингову діяльність до умов процесу цифровізації, який швидко розвивається.

Слід зазначити, що інформаційні технології та розвиток логістичних систем зробили вплив на розвиток маркетингу авіакомпаній. У зв'язку з цим вкрай важливо розібратися в сучасних принципах маркетингу авіаліній та успішному управлінні його основними інструментами.

Авіатранспортний маркетинг – діяльність компанії-авіаперевізника, спрямована на досягнення основних цілей маркетингу. Крім того, він містить визначення основних напрямів маркетингової діяльності компанії та найбільш ефективні методи роботи за цими напрямками, а також займається питаннями комунікаційної і тарифної політики компанії, використовуючи сучасні технології для ефективності діяльності [2, с. 157].

Маркетинг авіаліній – специфічний вид маркетингу послуг, особливість якого полягає в характеристиці наданої послуги та методах

її реалізації. На це спрямовані заходи компанії, що переслідують певну мету комерційного чи соціального характеру, виконання якої в перспективі матиме позитивний вплив на діяльність компанії [2; 3].

Особливості маркетингу авіаліній здебільшого обумовлені специфікою товару, його реалізацією та споживанням. Подібні компанії пропонують на ринку досить специфічний товар, а саме переміщення, що має свої нюанси. Споживання цього товару відбувається безпосередньо в процесі його виробництва. Водночас авіакомпанії пропонують на ринку великий асортимент другорядних послуг, супутніх процесу переміщення, які задовольняють додаткові суспільні потреби, пов'язані з переміщенням. Незважаючи на це, обсяг цих послуг досить великий та повинен братися до уваги під час оцінювання потенційного попиту на ринку.

Ще одна особливість авіатранспортного продукту полягає в тому, що товар, який реалізується, ще не зроблено, а споживатися він буде одночасно з виробництвом. Сама послуга переміщення фактично оплачується заздалегідь, а до початку його виробництва та споживання відбувається певний (в низці випадків – досить тривалий) період.

Бренд авіакомпанії – не просто реклама або ім'я, яке швидко запам'ятовується. Це гарантія якості, відповідного рівня безпеки та логістичного сервісу. Основним пріоритетом авіакомпанії, крім головної мети, повинна бути безпека послуг, що надаються. Рівень сервісу також є ключовим фактором в управлінні логістичними системами. Гарантія якості – це максимум доступної інформації про переліт і авіаперевізника покупцю [4; 6].

Авіаційна галузь є висококонкурентною, а компанії пропонують дуже схожі продукти і ведуть боротьбу за одних і тих же клієнтів. Авіакомпанії творчо підходять до всіх елементів своєї маркетингової стратегії з метою привернення уваги споживачів. Для цього вони використовують соціальні медіа, програми лояльності та нетрадиційні рекламні методи.

З розвитком онлайн-продажів авіатранспортних послуг вагомість такого елементу маркетингу, як соціальні медіа, стала набагато значнішою. З появою персональних мобільних пристроїв і соціальних мереж у компаній з'явилася додаткова можливість просунути свій товар і виявити нові вподобання потенційних покупців, авіакомпанії не стали винятком [5, с. 215–216].

Тепер вони спілкуються з клієнтами в соціальних мережах, інформуючи їх про новини компанії, рекламні акції та бонуси. Мобільний маркетинг авіакомпаній став потужним інструментом залучення клієнтів у сучасному цифровому світі:

- мобільні рішення ефективно застосовуються для персоналізації комунікацій;
- створюються мобільне спільноти і додатки, що дають змогу авіакомпаніям задовольняти потреби клієнтів в будь-якій точці земної кулі та в будь-який час;
- надсилання e-mail-повідомлень або SMM-листування спеціальних пропозицій клієнтам найчастіше здійснюється через WhatsApp, iMessage, Telegram, Viber або WeChat;
- оновлення корисної інформації на сайті компанії, а також на сторінках компанії в соціальних мережах підвищує впізнавання бренду [1; 8].

Сучасні тенденції сформували декілька цікавих засобів просування авіатранспортних послуг, зокрема залучення пілотів і членів екіпажу до участі в маркетингових матеріалах або соціальних мережах. Прикладом може бути:

- розповідь про екіпаж, задіяний у рейсі;
- онлайн-трансляція польоту з кабіни управління;
- ведення блогу або власного каналу на YouTube кимось із членів екіпажу з цікавими історіями з власного льотного досвіду.

Наступним елементом маркетингової стратегії просування авіаперевезень є програма лояльності, основна частина якої полягає в нарахуванні певної кількості миль за кожний переліт. Коли кількість миль клієнта досягає певного рівня, він отримує деякі переваги, наприклад безкоштовний переліт, безкоштовний Wi-Fi, можливість підвищення класу, отримання делікатесної їжі та напоїв. Заступенем збільшення кількості миль збільшуються лояльність і мотивація використання конкретної авіакомпанії. Елементи програми лояльності авіакомпанії покликані стимулювати клієнтів до перельотів в якійсь ігровій формі, використовуючи різноманітні додаткові переваги.

Клієнти, які задоволені обслуговуванням, психологічно більш мотивовані, а завдяки отриманому позитивному досвіду можуть залишатися вірними одній авіакомпанії.

Завдяки лояльності клієнтів також з'являється такий нестандартний засіб просування, як реклама з вуст в уста (позитивні відгуки клієнтів).

Проаналізувавши опитування, проведене "Forrester Research", можемо зробити висновок, що близько 84% мандрівників знаходяться під впливом рекламних кампаній, які є фактично рекламою з вуст в уста, яку вдячні клієнти поширюють у вигляді чуток або оповідань друзям і знайомим [1; 4].

Отже, фактично стратегія просування – це комплекс заходів щодо результативного впливу на покупця, а її головною метою є створення стійкого попиту на продукцію компанії.

Стратегії авіакомпаній засновані на розумінні того, чого хочуть споживачі, а також чому вони вибирають конкретну авіакомпанію. У зв'язку з цим необхідно чітко визначити особливості продукту компанії на основі споживчих переваг. Покупці можуть бути зацікавлені в комфорті за рахунок більш високих цін або віддати перевагу бюджетній авіакомпанії з менш вагомим рівнем сервісу, яка привносить родзинку в подорож.

З появою новітніх технологій маркетинг стає оцифрованим. Щороку ми бачимо нові маркетингові тенденції. Авіатранспортна галузь не є винятком. Цей комплекс тенденцій є сумішшю класичних правил, нових ринкових трендів та сучасних технологій, якісне виконання яких дасть змогу компанії займати лідируючі позиції на ринку.

1) Орієнтація на клієнта. Безсумнівно, основна комерційна мета компаній цієї галузі полягає в отриманні прибутку. Однак в сучасних ринкових умовах незалежно від галузі необхідно акцентувати увагу на задоволенні потреб клієнтів. Наприклад, цікавий соціальний медіа-пост або креативна реклама з елементами гумору може стати ефективним інструментом в прагненні компанії бути більш зрозумілою і такою, що запам'ятовується для споживача.

Якісним прикладом є компанії "American Airlines" і "Air Zealand", які стали відомі, зокрема, за рахунок креативних маркетингових рішень і вдалого використання інструментів просування, таких як реклама і громадські зв'язки [7; 12].

2) Бути в тренді. Ця тенденція свідчить про необхідність компаніям йти в ногу з часом та орієнтуватися в постійно мінливих інтересах клієнтів для збереження своїх позицій на ринку. Деякі відомі авіакомпанії дають можливість клієнтам під час перельоту використовувати планшет з великим вибором сучасних ігор та корисних додатків. На тлі стрімкого розвитку цифрових техно-



логії це рішення виглядає вельми вдалим і перспективним.

3) Технології та передбачення. В маркетингу авіаліній інтелектуальна аналітика використовує статистичні алгоритми та методи машинного навчання з метою визначення можливої поведінки споживачів і виявлення їх можливих потреб [8]. Інтелектуальна аналітика в більш простому розумінні означає обробку інформації та виявлення в ній моделей і тенденцій, які допомагають приймати рішення. Її можливості дають змогу авіакомпаніям управляти роботою більш ефективно.

Прикладом є компанія "United Airlines", яка однією з перших усвідомила переваги інтелектуальної аналітики й успішно користується цими технологіями. Підхід цієї компанії під назвою "Collect, discover and act" може виявити можливі потреби та запити клієнтів, а потім прийняти відповідне рішення.

Фактично йдеться про підвищення ефективності та прискорення процесів, безпосередньо пов'язаних з компанією, послугами, які вона надає, і споживачем цих послуг.

4) Запуск нових тенденцій. Під час виходу на ринок нової конкурентоспроможної компанії вона розглядається як «ще одна звичайна авіакомпанія», тоді як бренди, що займають лідируючі позиції на ринку, часто згадуються клієнтами з епітетом «якісна» або «відмінна». Запуск сучасних позитивних тенденцій або трендів може стати чудовою можливістю для авіаліній побудувати свій бренд і розвиватися ще більш стрімко.

Таких трендів насправді велика кількість. Це пояснюється високою конкуренцією галузі та великою віддачею від грамотної організації логістики. Це часто виявляється у вигляді механічних або цифрових покращень процесу перельоту чи нових послуг і функцій.

Канадський авіаперевізник "WestJet" кілька років тому розробив унікальну технологію під назвою "Smart airplane armchairs". Вона полягає в транспортуванні пасажирів із залу очікування прямо в літак. Варто додати, що велика кількість таких нововведень пов'язана саме з місцями для пасажирів та їх конфігурацією (трансформацією) [11]. Крім того, популярними тенденціями можуть стати креативні рішення або унікальні програми та пропозиції. Приурочені до свят або до значимих подій для компанії, такі рішення можуть стати доброю традицією фірми, підвищивши лояльність до неї потенційних споживачів та нинішніх клієнтів.

5) Штучний інтелект. Є центральним елементом цифрового розвитку маркетингу авіа-

ліній, і тут яскравим прикладом є технології чатботів. Переоцінити користь цього нововведення важко, адже воно знижує витрати, надаючи клієнтам миттєву допомогу. З огляду на велику кількість потенційних клієнтів в соціальних мережах багато авіакомпаній представлені там офіційними сторінками, що дає змогу деяким великим компаніям вже зараз успішно використовувати технологію чатботів у таких соціальних мережах, як Facebook.

Більш технологічною тенденцією є використання в авіаційному маркетингу віртуальної реальності. Наприклад, "Qantas" і "Lufthansa" використовують гарнітури VR для поліпшення користувацького досвіду. Крім того, використання таких технологій дає змогу миттєво опинитися або в самому літаку, або в місці прибуття. Враження від такої віртуальної екскурсії вельми позитивні, що часто можна побачити в рекламних роликах великих авіакомпаній [8; 9].

Слід зазначити, що основними рушійними силами мотивації (крім основних людських інстинктів) вважаються «просування вперед» і «захист». Будучи фактично різними сторонами однієї медалі, вони глибоко інтегровані в структурі особистості. Під час застосування їх до авіатранспортних послуг просування буде полягати в отриманні незабутніх відчуттів та економії часу для своїх потреб, а протилежне (захист) – в запобіганні втрати часу порівняно з іншими видами транспорту. Зрозуміло, що «захист» і «просування вперед» не можуть повноцінно охарактеризувати всі аспекти людської мотивації. Різні науки, такі як психологія та нейробіологія, підтверджують, що, крім вищеназваних, додатково існують три універсальні мотиви людської природи. Це мотиви безпеки, збудження та автономності [1; 4; 8].

Головним (експліцитним) мотивом людей під час використання послуг авіакомпанії, безсумнівно, є переміщення з одного місця в інше. При цьому не важливо, це ділова поїздка або сімейний відпочинок. Однак існують також імпліцитні (приховані) мотиви, які з'являються в нашій підсвідомості і так само впливають на рішення про покупку послуги тієї чи іншої компанії.

Провівши аналіз креативних рекламних матеріалів авіакомпаній, можемо зробити висновок, що її автори акцентують увагу здебільшого на двох основних імпліцитних мотивах. Саме ці мотиви є найважливішими факторами диференціації бренда. Переважно це мотив безпеки і мотив збудження. Існує так

само мотив якості послуги авіаперевізника, але найчастіше на підсвідомому рівні він об'єднується з мотивом безпеки. Це пояснюється тим, що людині важко уявити безпечну послугу без дотримання якості або якісну послугу без виконання правил безпеки.

Часто цікаві та креативні маркетингові ходи стають якісними інструментами просування бренда і підвищення лояльності до нього. Як приклади наведені кілька цікавих маркетингових рішень великих світових компаній-авіаперевізників. Використовуючи елементи сучасних технологій, вони отримали не тільки довіру і повагу клієнтів, але й їх приріст, що позитивно відбилося на прибутку цих компаній.

В минулому році компанія запустила програму Icelandair Stopover. Вона дає змогу пасажирам відвідати Ісландію на термін до семи ночей без додаткової плати під час поїздки в Європу через Атлантику або в протилежному напрямку. На офіційному сайті компанії програма «Зупинка в дорозі з "Icelandair"» описується як «можливість клієнтів за подібного маршруту зупинитися в Ісландії без додаткової плати з чудовою нагодою дослідити культуру цієї чудової країни». З метою реалізації цього плану авіакомпанія запустила багатогранну маркетингову контент-кампанію. Зокрема, запущений конкурс у соціальних мережах, переможці якого отримували 48-годинну зупинку й особистого гіда. Відео про таку цікаву подорож клієнти публікували в тих же соціальних мережах, створюючи унікальний споживчий контент [7].

"Icelandair Stopover" поєднує такі важливі елементи, як концепція, що інтригує; стимулювання у вигляді участі в конкурсі та взаємодія з послідовником у вигляді створеного в соціальних мережах якісного споживчого контенту. Використовуючи фактично рекламу від самих споживачів послуги, перевізник створив велику кількість цікавої та правдивої інформації про визначні пам'ятки, житло й культуру Ісландії, в якій, власне, і базується компанія зі штаб-квартирою в Рейк'явіку.

Бюджетна канадська авіакомпанія "WestJet" в грудні 2013 року реалізувала цікаву ідею, спрямовану на взаємодію з клієнтами, створюючи для них невелику казку. З цією метою біля воріт вильоту в аеропортах Торонто і Гамільтона були встановлені цифрові кіоски, де на екрані з'являвся Санта Клаус, запитуючи мандрівників, чого вони хочуть на Різдво. Поки пасажири летіли, співробітники "WestJet" підготували всі бажані

подарунки та на лінії видачі багажу офіційно вручили їх.

Створене відео з цим експериментом під назвою "WestJet Christmas Miracle: Real-time Giving" отримало велику популярність у мережі, набравши у відомому відеохостингу YouTube неймовірні 48 мільйонів переглядів. Додатково клієнти, які отримали своє «новорічне диво», створювали записи з позитивними відгуками про цю компанію в соціальних мережах [11].

Подібні заходи дуже важливі для підтримки позитивного іміджу бренда авіакомпанії та сприяють закріпленню у свідомості клієнтів позитивних асоціацій, пов'язаних з компанією.

Українські авіакомпанії поки що перебувають у стані пошуку та впровадження маркетингових стратегічних рішень, але слід відзначити, що подальше їх функціонування має велику загрозу, тому що ринок авіаперевезень в Україні стає все більш відкритим для міжнародних брендів з якісними та актуальними послугами, розвиненим маркетингом та рівнем обслуговування. Тому для подальшого існування українським авіалініям слід дослідити світові тенденції в логістичному менеджменті, вибрати найоптимальніші та впровадити їх у свою діяльність з метою збереження своєї частки ринку.

**Висновки з цього дослідження.** Проаналізувавши особливості цієї галузі загалом та маркетингу авіалінії зокрема, можемо зробити висновок про важливість сучасних технологій в розвитку маркетингу авіаперевезень і багатогранності маркетингових інструментів в ній, що пояснюється високим рівнем конкуренції на ринку. Також варто відзначити важливість якісного застосування креативних маркетингових рішень і необхідності моніторингу постійно мінливих споживчих переваг. Безумовно, ця галузь складна для освоєння та просування, але розумна реалізація маркетингу і стратегічних рішень дає колосальні переваги в розвитку логістичних систем.

У сучасних умовах розвитку послуг авіаперевізників і висококонкурентному ринку маркетинг авіалінії стає одним з основних інструментів діяльності кожної компанії. Використовуючи переваги сучасних технологій і нововведень комунікацій в Інтернеті у вигляді соціальних мереж, він дає змогу компанії багато в чому обійти конкурентів, отримати додатковий комерційний результат і завоювати довіру покупців, поліпшуючи свою діяльність.

Нині робота відділу маркетингу будь-якої компанії повинна відповідати рівню техно-

логія та соціальних процесів комунікації для якісного виконання своїх основних функцій, не забуваючи про те, що структура маркетингу авіаліній складається з теоретичних положень, які необхідно якісно реалізувати на практиці, таких як стратегія просування та загальний план маркетингу компанії.

Перспектива подальших досліджень полягає в розробці маркетингової стратегії розвитку вітчизняних авіаліній з метою підвищення їх конкурентоздатності та якості наданих послуг з урахуванням світових тенденцій в логістичному менеджменті та в авіамаркетингу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Волошина М.В. Стратегия продвижения авиакомпаний, 2017. URL: <https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/strategiya-prodvizheniya-aviakompaniy.html>.
2. Авиатранспортный маркетинг: учебник / под ред. Е.В. Костромина. Москва: НИЦ Инфра-М, 2014. 360 с.
3. Котлер Ф., Гари А. Основы маркетинга. Москва: Вильямс, 2016. 752 с.
4. Бигель О. Выше только небо: 10 примеров креативной рекламы авиакомпаний, 2016. URL: <http://marketing.by/novosti-rynka/vyshe-tolko-nebo-10-primerov-kreativnoy-reklamy-aviakompaniy>.
5. Барден Ф. Взлом маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 304 с.
6. Аксенов И.М. Маркетинг пассажирских перевозок: учебн. пособ. Киев: Основа, 2016. 212 с.
7. Міжнародні авіалінії "Icelandair": сайт. URL: <https://www.icelandair.com>.
8. Руденко В.В. Брендинг национальных авиалиний, 2018. URL: <https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/brending-natsionalnykh-avialiniy.html>.
9. Ткачук О.В. Маркетингові комунікації у логістичних системах. Маркетинг в Україні. 2010. № 3. С. 32–38.
10. Крикавський Є.В. Логістика для економістів: підручник. Львів: видавництво Львівської політехніки, 2014. 476 с.
11. Міжнародні авіалінії "WestJet": сайт. URL: <https://www.westjet.com>.
12. Міжнародні авіалінії "American Airlines": сайт. URL: <https://www.aa.com>.
13. Міжнародні авіалінії "Emirates Airlines": сайт. URL: <https://www.emirates.com>.
14. Міжнародні авіалінії "Ukraine International Airlines": сайт. URL: <https://www.flyuia.com/ua/en/promotions>.

#### REFERENCES:

1. Voloshina M.V. (2017) Strategiya prodvizheniya aviakompaniy [Strategy of airline promotion]. Available at: <https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/strategiya-prodvizheniya-aviakompaniy.html>
2. Kostromin E.V. (ed) (2014) Aviatransportnyy marketing: uchebnik [Air Transport Marketing: textbook], M.: NITS Infra-M (in Russian).
3. Kotler F., Gari A. (2016) Osnovy marketinga [Fundamentals of marketing], M.: Vil'yams (in Russian).
4. Bigel' O. (2016) Vyshe tol'ko nebo: 10 primerov kreativnoy reklamy aviakompaniy [Above the sky only: 10 examples of creative airlines advertising]. Available at: <http://marketing.by/novosti-rynka/vyshe-tolko-nebo-10-primerov-kreativnoy-reklamy-aviakompaniy>.
5. Barden F. (2015) Vzлом marketinga. Nauka o tom, pochemu my pokupaem [Hacking Marketing. The Science of Why We Buy], M.: Mann, Ivanov i Ferber (in Russian).
6. Aksenov I.M. (2016) Marketing passazhirskikh perevozok: uchebn. posob. [Marketing of passenger transportation: textbook], K.: Osнова (in Russian).
7. The official website of the International Airlines Icelandair. Available at: <https://www.icelandair.com>.
8. Rudenko V.V. (2018) Brending natsional'nykh avialiniy [Branding of national airlines]. Available at: <https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/brending-natsionalnykh-avialiniy.html>.
9. Tkachuk O.V. (2010) Marketynhovi komunikatsii u lohistrychnykh systemakh [Marketing communications in logistics systems]. Marketing in Ukraine, no. 3, pp. 32–38.
10. Krykavskiy Ye.V. (2014) Lohistyka dlia ekonomistiv: pidruchnyk [Logistics for economists: textbook]. Lviv: Lvivska politekhnika (in Ukrainian).
11. The official website of the WestJet International Airlines. Available at: <https://www.westjet.com>.
12. The official website of American Airlines. Available at: <https://www.aa.com>.
13. The official website of Emirates Airlines. Available at: <https://www.emirates.com>.
14. The official website of Ukraine International Airlines. Available at: <https://www.flyuia.com/ua/en/promotions>.

## Лояльність споживачів як основний критерій формування конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства

**Гросул В.А.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри економіки і управління  
Харківського державного університету харчування та торгівлі

**Каленік К.В.**

старший викладач кафедри готельного і ресторанного бізнесу  
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Стаття присвячена дослідженню питань формування стратегічних конкурентних переваг підприємства ресторанного господарства на основі підвищення лояльності споживачів. Визначено ключові детермінанти та індикатори оцінки рівня лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства. Запропоновано методичний інструментарій комплексної оцінки рівня лояльності споживачів.

**Ключові слова:** лояльність споживачів, конкурентна стратегія, конкурентні переваги, детермінанти оцінки, продукція, персонал, атмосфера, ціна, імідж.

Grosul V.A., Kalyenik K.V. ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена исследованию вопросов формирования стратегических конкурентных преимуществ предприятия ресторанного хозяйства на основе повышения лояльности потребителей. Определены ключевые детерминанты и индикаторы оценки уровня лояльности потребителей предприятий ресторанного хозяйства. Предложен методический инструмент оценки уровня лояльности потребителей.

**Ключевые слова:** лояльность потребителей, конкурентная стратегия, конкурентные преимущества, детерминанты оценки, продукция, персонал, атмосфера, цена, имидж.

Grosul V.A., Kalyenik K.V. LOYALTY OF CONSUMERS AS A BASIC CRITERION FOR FORMING THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF RESTAURANT ENTERPRISES

The article is devoted to the research of the issues of formation of strategic competitive advantages of the restaurant business enterprise on the basis of increasing the loyalty of consumers. The key determinants and indicators for assessing the level of loyalty of consumers of restaurant enterprises are determined. The complex toolkit of an estimation of level of loyalty of consumers is offered.

**Keywords:** consumer loyalty, competitive strategy, competitive advantages, determinants of evaluation, production, personnel, atmosphere, price, image.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Можливість підприємства ресторанного господарства конкурувати у сфері ресторанного бізнесу безпосередньо залежить від конкурентоспроможності пропонуваного ресторанних послуг і сукупності економічних методів діяльності підприємства, які значно впливають на результати конкурентної боротьби. В означеному аспекті слід повністю підтримати позицію вчених, відповідно до якої «надання послуг більш високої якості порівняно з конкурентами є одним з основних напрямів формування стратегічних конкурентних переваг підприємства ресторанного господарства. Ключовим тут є надання таких послуг, які б задовольняли і навіть перевершували очікування цільових споживачів»

[1, с. 179]. Проте попит на послуги – це потреба, яка підкріплена купівельною спроможністю, а отже, частота відвідування закладів ресторанного господарства значною мірою залежить від доходів населення [2, с. 363]. В останні 4 роки в Україні спостерігаються економічна та політична криза, зниження реальних доходів населення, зміна соціальних стандартів та базових цінностей населення. Визначені аспекти все більше актуалізують питання пошуку дієвих методів та інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства.

Враховуючи специфіку діяльності підприємств ресторанного бізнесу, можемо стверджувати, що рівень лояльності споживача виступає конкурентною перевагою підпри-

емства ресторанного господарства, а детермінанти оцінки є його конкурентним активом. Усвідомлення цих обставин привело до підвищення наукового інтересу вчених та практиків до проблематики оцінки сили впливу конкурентного тиску на лояльність споживачів.

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

Питання лояльності споживачів є предметом активних наукових дискусій вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як М.О. Науменко, О.М. Тютюнник, І.Е. Сорокіна, В.В. Жданова.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення вчених, залишаються невирішеними проблеми формування системи детермінантів оцінки лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства, відсутні відповідні обґрунтовані методичні підходи до визначення рівня лояльності споживачів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є формування системи індикаторів оцінки рівня лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства з урахуванням галузевої специфіки, обґрунтування відповідного методичного інструментарію оцінки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Практичний довід свідчить про те, що ступінь прихильності споживача до ресторанної послуги залежить від того, наскільки підприємство ресторанного господарства здатне забезпечити її відповідність очікуванням споживача. Споживачі, як правило, відчувають різний ступінь задоволення від споживання. Якщо властивості ресторанної продукції відрізняються від очікуваних, то споживач є незадоволеним, а вірогідність відвідування підприємства ресторанного закладу зводиться до нуля. За умови відповідності властивості отриманої послуги очікуванням споживач стає задоволеним, тобто прихильним до ресторанного закладу, а якщо властивості отриманої ресторанної послуги перевищують очікування, то споживач отримує насолоду, а вірогідність того, що він стане постійним клієнтом ресторанного закладу, наближається до 100%.

З огляду на це лояльність споживача є домінуючим чинником забезпечення постійного попиту на продукцію підприємства ресторанного господарства. Для підприємств ресторанного господарства наявність постійних клієнтів особливо важлива, адже через неможливість виробляти запас послуги і

переважання частки постійних витрат в структурі собівартості більшості послуг необхідно мати перманентний споживчий попит, який може бути задоволений у кожний конкретний момент часу. Значимість наявності постійних клієнтів також підтверджується дослідженням дев'яти груп сфери послуг, проведеним Ф. Райхельдом і У. Сассер, за результатами якого встановлено, що збільшення кількості постійних клієнтів на 5% може підвищити прибуток підприємства від 25% до 85% [3, с. 64]. В цьому аспекті заслуговує на увагу дослідження В.В. Жданової, в якому науковець висвітлює питання вдосконалення процесу управління якістю послуг та обслуговування на підприємствах ресторанного бізнесу. Науковець акцентує увагу на тому, що «головним завданням, що стоїть перед керівництвом закладів ресторанного господарства, є завоювання 20% лояльних гостей, які забезпечуватимуть 80% прибутку. Не всі клієнти формують основний прибуток підприємства, є такі, яким дійсно подобається ресторан, і таких гостей потрібно заохочувати, цінувати, дякувати їм» [4, с. 78].

З урахуванням вищевикладеного обґрунтованість нашого дослідження базується на такій гіпотезі: лояльність споживача визначається емоцією, яку викликає отримана послуга на підприємстві ресторанного господарства. Якщо клієнт справді лояльний, то він буде постійно відвідувати заклад через упевненість, що він зможе отримати якісну ресторанну послугу. Отже, чим вище рівень лояльності споживача до підприємства ресторанного господарства, тим менше тиск конкурентного середовища на його діяльність, тим стійкіше його конкурента позиція у сфері ресторанного бізнесу.

Особливостями ресторанної послуги є складність її структури та двоїстість природи. Складність структури виявляється в тому, що ресторанна послуга складається з великої кількості компонентів і параметрів, різних за своєю сутністю та важливістю для споживача. Це робить складним поліпшення та підтримку якості обслуговування [1, с. 362]. А складність природи виявляється в тому, що призначені на перший погляд для задоволення фізіологічних потреб ресторанні послуги насправді цікавлять їх споживача з точки зору задоволення різноманітних соціальних потреб.

Практична цінність визначення рівня лояльності споживача не викликає сумніву. Орієнтація підприємств ресторанного господарства на підвищення рівня лояльності своїх

споживачів дає підставу робити висновки про стійкість їх конкурентної позиції.

Загалом рівень лояльності споживача підприємства ресторанного господарства визначається за такою моделлю:

$$L_j^R = \{P_j; H_j; A_j; S_j; W_j; I_j\}, \quad (1)$$

де  $L_j^R$  – рівень лояльності споживача  $j$ -го підприємства ресторанного господарства;

$P_j$  – продукція  $j$ -го підприємства ресторанного господарства;

$H_j$  – персонал  $j$ -го підприємства ресторанного господарства;

$A_j$  – атмосфера  $j$ -го підприємства ресторанного господарства;

$S_j$  – сервіс  $j$ -го підприємства ресторанного господарства;

$W_j$  – ціна  $j$ -го підприємства ресторанного господарства;

$I_j$  – імідж  $j$ -го підприємства ресторанного господарства.

Для формування системи індикаторів оцінки рівня лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства за кожною компонентою моделі було проведено анкетування. Як респонденти були залучені відвідувачі підприємств ресторанного господарства, а також провідні маркетологи та керівники підприємств у кількості 60 осіб. Кожному респонденту було запропоновано заповнити анкету, в якій необхідно визначити індикатори, що впливають на рівень лояльності споживача під час відвідування підприємства ресторанного господарства. Респондентам було запропоновано використовувати 5-бальну якісну шкалу оцінки, відповідно до якої значення «1» присвоюється індикатору, який має низький рівень впливу на оцінку лояльності споживача за детермінантами, значення «5» – індикатору, який повністю впливає на формування лояльності споживача за детермінантами, значення «2», «3», «4» присвоюються як проміжні.

В результаті оброблення анкетних даних сформована інтегрована система оцінки детермінантів лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства, яка наведена на рис. 1.

З урахуванням того, що під час дослідження об'єктів зазвичай експерти розходяться в думках стосовно вирішення встановленої проблеми, виникає необхідність оцінки узгодженості думок експертів, оскільки отримання кількісної міри узгодженості дає змогу більш обґрунтовано інтерпретувати причини розбіжності думок. Перевірку тісноти погодже-

ності думок серед експертів про формування системи оцінки детермінантів лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства пропонується здійснювати на основі розрахунку коефіцієнта варіації  $V_j$  [5].

$$V_j = \frac{\sqrt{\frac{1}{n_j - 1} \sum_{j=1}^n (S_{ij} - \bar{S}_j)^2}}{K_j}, \quad (2)$$

де  $S_{ij}$  –  $j$ -та детермінанта оцінки лояльності споживача;

$\bar{S}_j$  – середньоарифметичне значення вибірки дослідження;

$n$  – кількість детермінантів оцінки лояльності споживача.

За умови значення коефіцієнта варіації  $V_j \leq 10\%$  сукупність вибірки є однорідною, а рівень погодженості думок серед експертів є високим; якщо коефіцієнт варіації перебуває в діапазоні  $11\% \leq V_j \leq 33\%$ , це свідчить про те, що сукупність вибірки дослідження перебуває в межах однорідності, а рівень погодженості думок є середнім; якщо ж коефіцієнт варіації приймає значення  $V_j \geq 33\%$ , це свідчить про те, що сукупність вибірки дослідження повністю неоднорідна, а рівень погодженості думок є низьким.

За результатами проведених розрахунків встановлено, що сукупний рівень погодженості думок серед респондентів стосовно формування системи детермінантів лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства є високим, оскільки коефіцієнт варіації склав 9,31%, що дає змогу зробити висновок про високий рівень обґрунтованості запропонованої системи ключових детермінантів оцінки лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства.

Загальна оцінка рівня лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства формується на основі розрахунку інтегрального показника за такою формулою:

$$L_j^R = \frac{\sum_{i=1}^N (SP_{iNk}^{Nk} \times \alpha_{P_{iNk}^{Nk}})}{\sum_{i=1}^N \alpha_{P_{iNk}^{Nk}}},$$

де  $L_j^R$  – інтегральний показник лояльності споживача  $j$ -го підприємства ресторанного господарства;

$SP_{iNk}^{Nk}$  – ступінь досягнення  $k$ -го показника  $P_{iNk}^{Nk}$  його еталонного (нормативного) значення з урахуванням можливостей його підвищення, що розрахований для  $j$ -го підприємства ресторанного господарства;



Рис. 1. Ключові детермінанти та індикатори оцінки рівня лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства

Джерело: складено авторами на основі 60 експертних оцінок

$\alpha_{P_{iNk}^{Nk}}$  – значимість  $k$ -го показника  $P^{Nk}$  для  $j$ -го підприємства ресторанного господарства.

Зазначимо, що визначення значимості  $k$ -ї детермінанти  $\alpha_{P_{iNk}^{Nk}}$  та часткових індикаторів оцінки лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства пропонується здійснювати на основі застосування експертних оцінок та полягає у визначенні взаємозв'язку між одиничними показниками. Для їх розрахунку запропоновано застосування методу номінальних і граничних значень [6, с. 84], які базуються на використанні допустимих та середньостатистичних даних та визначаються за такою формулою:

$$\alpha_{P_{iNk}^{Nk}} = \frac{\lg\left(\frac{\overline{P_{iNk}^{Nk}}}{(P_{iNk}^{Nkd})\min}\right)}{\sum_{i=1}^k \lg\left(\frac{\overline{P_{iNk}^{Nk}}}{(P_{iNk}^{Nkd})\min}\right)},$$

де  $\overline{P_{iNk}^{Nk}}$  – фактичне значення  $k$ -ї детермінанти оцінки;

$(P_{iNk}^{Nkd})\min$  – граничне значення  $k$ -ї детермінанти оцінки, що визначає найгірше, але допустиме його значення.

Інтерпретація значень здійснюється таким чином: якщо значення  $L_j^R = 1$ , це свідчить про високу лояльність споживачів та міцну конкурентну позицію підприємства. Водночас на практиці така ситуація досить рідко зустрічається. Втрата підприємством ресторанного господарства частки лояльності споживача означає втрату частки ринку та зниження рівня конкурентної стійкості. Відображенням зазначеної ситуації є зміна інтегрального показника лояльності  $L_j^R$  в діапазоні від 0 до 1. Слід зазначити, що за умови  $L_j^R = 0$  лояльність споживачів до підприємства майже відсутня, а конкурентна позиція підприємства ресторанного господарства є дуже слабкою.

За результатами розрахунку формуються висновки щодо характеристики лояльності споживачів підприємства ресторанного підприємства (табл. 1). Для якісного оцінювання рівня лояльності споживачів розроблено шкалу оцінки, інтервал якої визначено за такою формулою:

$$h = \frac{L_{j\max}^R - L_{j\min}^R}{2}, \quad (5)$$

де  $L_{j\max}^R$ ,  $L_{j\min}^R$  – максимальне та мінімальне значення інтегрального показника лояль-

Таблиця 1

**Шкала оцінки рівня лояльності споживачів підприємств ресторанного господарства**

Діапазон значень інтегрального показника	Якісна оцінка рівня лояльності споживача	Загальна характеристика споживачів підприємства ресторанного господарства
$L_j^R \leq 0,20$	Відсутність лояльності	Споживачі відвідують підприємство ресторанного господарства з такою ж частотою, як і інші підприємства ресторанного господарства, і ніколи не рекомендують заклад знайомим.
$0,50 < L_j^R \leq 0,20$	Низький рівень	Споживачі іноді можуть віддати перевагу або продукції, або сервісу, або персоналу, або атмосфері, або іміджу, або ціні цього підприємства ресторанного господарства, але не рекомендують заклад знайомим. Вибір залежить від емоційного стану споживача та його купівельної спроможності. Низький рівень лояльності споживача свідчить також про хибку конкурентну позицію підприємства.
$0,51 < L_j^R \leq 0,85$	Середній рівень	Споживачі частково віддають перевагу продукції, сервісу, персоналу, атмосфері, іміджу та ціні цього підприємства ресторанного господарства, але іноді відвідують інші підприємства ресторанного господарства.
$L_j^R \geq 0,86$	Високий рівень	Споживачі повністю віддають перевагу продукції, сервісу, персоналу, атмосфері, іміджу та ціні цього підприємства ресторанного господарства. Споживачів з високим рівнем лояльності легше втримати. Причому для цього може бути достатньо підтримки наявних стандартів якості. Чим більше споживачів, тим більше обсяг реалізації, тим стійкіше ринкова позиція підприємства ресторанного господарства.

Джерело: авторська розробка



ності споживачів підприємств ресторанного господарства.

Знання про лояльність споживачів мають стратегічне значення в забезпеченні стабільності та успішності підприємства сфери ресторанного бізнесу. Запропонований методичний інструментарій дає змогу визначити фактичний рівень конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з позицій споживача. Результати оцінки рівня лояльності споживачів є основою формування ефективної конкурентної стратегії підприємств ресторанного господарства та забезпечення цільового обсягу реалізації.

**Висновки з цього дослідження.** Запропонований методичний підхід дає змогу комплексно оцінити рівень лояльності споживачів до підприємства ресторанного господарства за такими ключовими детермінантами, як продукція, персонал, атмосфера, ціна, імідж. Здійснення такого оцінювання порівняно з конкурентами дасть змогу визначити як конкурентні переваги підприємства ресторанного господарства, так і можливі напрями підвищення лояльності споживачів, які повинні бути враховані під час формування конкурентної стратегії підприємства ресторанного господарства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Науменко М.О., Тютюнник О.М. Шляхи забезпечення якісного обслуговування споживачів на підприємствах ресторанного господарства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 179–181.
2. Трайно В.М. Тенденції ринку послуг ресторанного господарства. Економічний аналіз. 2010. № 5. С. 360–363.
3. Сорокина И.Э. Методы оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 4. С. 63–74.
4. Жданова В.В. Управление качеством услуг на предприятиях ресторанного бизнеса. Вопросы экономики и права. 2011. № 3. С. 78–81.
5. Чегодаев А.И. Математические методы анализа экспертных оценок. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 2. С. 130–135.
6. Азгалъдов Г.Г., Зорин В.А., Павлов А.П. Квалиметрия для инженеров-механиков: учеб. пособие. Москва, 2006. 145 с.

#### REFERENCES:

1. Naumenko M.O., Tjutjunik O.M. (2011) Shljahy zabezpechennja jakisnogo obslugovuvannja spozhyvachiv na pidpryjemstvah restorannogo gospodarstva [Ways to provide quality customer service in restaurants and catering enterprises]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, no. 36, pp. 179–181 (in Ukrainian).
2. Trajno V.M. (2010) Tendencii' rynku poslug restorannogo gospodarstva [Trends in the market for restaurant services]. Ekonomichnyj analiz, no. 5, pp. 360–363 (in Ukrainian).
3. Sorokina I.E. (2009) Metody otsenki konkurentosposobnosti khozyaystvuyushchikh sub'ektov [Methods of assessing the competitiveness of economic entities]. Marketing v Rossii i za rubezhom. 2009, no. 4, pp. 63–74 (in Russian).
4. Zhdanova V.V. (2011) Upravlenie kachestvom uslug na predpriyatiyakh restorannogo biznesa [Quality management of services at restaurant business enterprises. Issues of economy and law]. Voprosy ekonomiki i prava. 2011, no. 3, pp. 78–81 (in Russian).
5. Chegodajev A.I. (2010) Matematicheskie metody analiza ekspertnykh otsenok [Mathematical methods for the analysis of expert assessments]. Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2010, no. 2, pp. 130–135 (in Russian).
6. Azgal'dov G.G., Zorin V.A., Pavlov A.P. (2006) Kvalimetriya dlya inzhenerov-mekhanikov [Qualimetry for mechanical engineers]. Moscow: MADI (GTU), 145 p. (in Russian).

## Формування мережевої культури в інституційному середовищі взаємодії підприємницьких структур

**Данилович-Кропивницька М.Л.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті розглянуто мережування підприємницьких структур як інститут нової економіки. Запровадження принципів нової економіки приводить до трансформації інституційного середовища та виникнення мережевої підприємницької культури як сукупності стійких форм мережевої взаємодії. Під час формування національної моделі мережевої підприємницької культури основну роль відіграють довіра та емпатія.

**Ключові слова:** інституційне середовище, інститути, мережування, мережева культура, бізнес-структури, довіра, емпатія.

Данилович-Кропивницкая М.Л. ФОРМИРОВАНИЕ СЕТЕВОЙ КУЛЬТУРЫ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В статье рассмотрена сетизация предпринимательских структур как институт новой экономики. Внедрение принципов новой экономики приводит к трансформации институциональной среды и возникновению новой сетевой предпринимательской культуры как совокупности стойких форм сетевого взаимодействия. При формировании национальной модели сетевой предпринимательской культуры основную роль играют доверие и эмпатия.

**Ключевые слова:** институциональная среда, институты, сетизация, сетевая культура, бизнес-структуры, доверие, эмпатия.

Danylovysh-Kropyvnyts'ka M.L. FORMATION OF NETWORK CULTURE IN THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF INTERACTION OF ENTERPRISE STRUCTURES

The article deals with networking of business structures as an institution of a new economy. Implementation of the new economy principles leads to the transformation of institutional environment and emergence of an entrepreneurial culture network as a set of sustainable forms of network interaction. Trend and empathy play a major role in shaping the national model of network business culture.

**Keywords:** institutional environment, institutes, networking, network culture, business structures, trust, empathy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Інституційний контекст розвитку підприємництва передбачає втілення ефективних механізмів реалізації ідей підприємців, спрямованих на задоволення потреб економічних суб'єктів принципово новою продукцією. Найчастіше результат забезпечується окремими підприємницькими структурами, що вступають у тісний контакт для досягнення цієї мети. В новій економіці інституційні основи взаємодії підприємницьких структур (границі, законодавча база, критерії ефективності тощо) повинні бути чітко визначені. Бізнес-середовище повинне мати необхідні інструменти для забезпечення ефективної взаємодії всіх її суб'єктів незалежно від частки ринку, розміру та економічної сили бізнес-партнерів, сфери їх взаємодії, рівня формалізації відносин тощо.

Взаємодія економічних суб'єктів є невід'ємною частиною функціонування будь-

якої організації, фірми, корпорації в новій економіці. Це особливий тип відносин, який називають мережевим, що характеризується орієнтацією на професійні якості, довіру, взаємну відповідальність, усвідомлення та прийняття розумного ризику, необхідністю вироблення спільної стратегії для досягнення єдиних цілей.

Від того, наскільки ефективною буде мережева взаємодія, залежить майбутнє фірми, яка вступає в мережу, а саме її конкурентна позиція, лояльність споживачів, результативність мережі загалом. Побудові системи ефективної взаємодії може сприяти низка чинників, таких як рівень розвитку принципів нової економіки в країні, інституційне середовище взаємодії, ступінь відкритості економіки, її готовність до мережевих перетворень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На усіх етапах розвитку поведінка господар-

ських об'єктів розвивалася в певному інституційному середовищі з використанням властивих йому норм і традицій. Проблеми розвитку підприємницької культури не втратили своєї актуальності і зараз у зв'язку з формуванням нового інституційного середовища, де присутні різноманітні форми та способи організації діяльності економічних суб'єктів.

Мережування підприємницьких структур пропонуємо розглядати як інститут нової економіки. Як соціальний інститут мережі виступають як одна з форм організації, регулювання та впорядкування суспільного життя й поведінки людей в економічній сфері. Як економічний інститут мережування постає у вигляді правил та обмежень економічної поведінки.

Під будь-яким конкретним інститутом розуміють набір формальних і неформальних правил взаємодії людей, що відносяться до певної діяльності, яка цими правилами регулюється [1]. Найважливішими формальними правилами в сучасних суспільствах є законодавчі акти, а неформальними – сукупність угод, правил поведінки і норм, якими керується сама особистість [2; 3].

Принципи та критерії мережування підприємницьких структур передбачають їх інституціоналізацію за допомогою введення у відповідні нормативно-правові акти та неформальні угоди, що регулюють економічні відносини, а також створення інституційного механізму їх реалізації. Під принципами мережування розуміють ті вихідні положення, правила та установки, якими необхідно керуватися під час створення умов та механізмів досягнення цілей мережі, а під критеріями – ознаки, за якими проводиться оцінювання успіху мережевого партнерства, а також наслідків від недотримання його принципів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розробка інституційних положень для мережування підприємницьких структур, аналіз сучасної мережевої моделі культури підприємництва, основними нормами якої є довіра та емпатія.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інститут мережування підприємницьких структур у системі соціально-економічних інститутів повинен стати одним з найбільш важливих, тому що його вплив має загальний характер. Для його забезпечення необхідно розробити відповідний інституційний механізм, визначити агентів мережування як інституту та диференціювати їх функціональні ролі.

Інституційне середовище є сукупністю базових соціальних, політичних, юридичних та економічних правил, які встановлюють межі поведінки підприємницьких структур [4]. Воно формується з формальних інститутів та соціальних норм, які безперервно взаємодіють між собою. Саме держава є основним джерелом формальних інститутів у суспільстві, і сьогодні в економічному співтоваристві існує практично одностайна згода, що саме якість інститутів є фундаментальною причиною економічного розвитку [5]. За класифікацією Д. Норта [2], інституційне середовище включає множину інститутів, які формують три рівні, а саме надконституційний, конституційний та економічний.

Якщо формалізовані інститути підлаштовуються під потреби поточного моменту (закони, правові норми), то неформальні є значно консервативнішими, оскільки пов'язані зі зміною свідомості людей. Саме вони складають надконституційний рівень, який і визначає ієрархію цінностей більшості населення країни, їх ставлення до влади, культури підприємництва, до кооперації тощо. Основою інституційного середовища є історичний фон, адже події з політичного, суспільного чи економічного життя країни є суттєвими факторами формування практики взаємодії окремих економічних суб'єктів.

Саме держава має стати ініціатором мережування підприємницьких структур як інституту. Однак без тісної співпраці з бізнесом і суспільством як найближчими партнерами місія держави може бути нездійсненою. Підприємницькі структури та регіональні еліти, які зацікавлені у збільшенні мережевих підприємницьких об'єднань, здатних забезпечити зростання економіки регіону, відіграють роль пропагандистів та поширювачів інформації про нові інститути. Ключовою ланкою в цьому процесі є здійснення системних перетворень на рівні фірми. Саме бізнес-структури формують успішну ділову практику взаємодії та формування мережевих структур, основою якої стають ефективні для країни інститути. Контроль здійснюють держава та зацікавлені громадські організації.

З моменту незалежності України відбувається перебудова інституційної інфраструктури суспільства. З'являються нові інститути, але вони є скоріше наслідками спонтанної самоорганізації, ніж раціональних дій незалежних учасників ринку. Саме культура підприємництва є одним з найважливіших факторів інституційних перетворень, однак в

Україні її важко назвати повноцінно функціонуючим інститутом.

Запровадження в Україні принципів нової економіки приводить до трансформації інституційного середовища та виникнення нового типу підприємницької культури, а саме мережевої, де основну роль відіграють довіра та емпатія. Під мережевою підприємницькою культурою розуміємо сукупність стійких форм мережевої взаємодії для реалізації їх в конкурентних умовах структурування бізнес-простору. Мережева культура – це набір сигналів, які визначають економічну поведінку окремих агентів мережі та керують нею відповідно до стандартів і принципів конкретної мережі. В мережевій культурі органічно поєднуються норми традиційної підприємницької культури з новими інформаційно-комунікаційними технологіями, які базуються на довірі та емпатії. З розвитком рівня мережування бізнес-простору зростає вплив моральних і мережевих цінностей та переконань, які формують інституційний базис взаємодії підприємств. Виникає також зворотній зв'язок, коли якість сформованих мережевих стандартів безпосередньо впливає на досягнення вищих економічних результатів діяльності підприємств мережі.

Сьогодні найбільший вплив на формування національної моделі підприємницької культури мають інтернаціоналізація та глобалізація економіки. Поява іноземних компаній, утворення транснаціональних компаній за участі вітчизняних підприємств, впровадження іноземного досвіду ділових взаємин приводять до трансформації вітчизняних традицій ведення бізнесу та виникнення нових інституційних передумов його розвитку. Поступова інтеграція у світову бізнес-систему дає змогу запровадити в українському бізнес-просторі уніфіковані правила, типові споживчі стандарти, світові тенденції економічної політики.

Нова економіка базується на мережуванні усіх сфер взаємодії економічних суб'єктів, коли підприємницькі, соціальні, освітні, наукові та інші мережі стали умовою ефективного існування економічного суб'єкта в сучасному світі. Внаслідок кооперації, інтеграції, планування та виконання співробітництво учасників мережі здійснюється на основі чітких принципів взаємодопомоги та взаємодовіри, що дає їм змогу отримати вигоди від об'єднання в мережу.

Оскільки для сучасного бізнес-середовища характерні підтримка процесів навчання,

створення та управління віртуальними колективами, нетрадиційна мотивація, творчий розвиток як індивідуума, так і організації, то сучасну модель культури підприємництва називають постіндустріальною (мережевою). Основними її нормами є довіра та емпатія, які ми розглянемо детальніше.

Формування та розвиток мережевих підприємницьких структур відбуваються в умовах трансформації умов взаємодії економічних суб'єктів, інституційних змін, що породжують мережеве середовище з особливим кліматом довіри як головної норми нової мережевої культури.

Мережі не реалізують традиційні організаційно-управлінські принципи, які успішно апробовані ринковою системою. Вони вибирають стратегії розвитку, які базуються на різних способах горизонтальної інтеграції та високому рівні усвідомлення учасниками своєї взаємозалежності. У таких умовах функціонування учасників мережі є можливим лише за умови наявності довіри як основної умови регулювання відносин між ними [6]. Фірми-учасники мережі володіють спільними ідеями, інноваційними розробками, товарними знаками та торговельними марками, іншими об'єктами інтелектуальної власності, діють в умовах єдиного інформаційного простору, тому повинні бути застраховані від недобросовісної конкуренції. Єдиною формою захисту виступає довіра, причому вона має бути не тільки персональною (між співробітниками, клієнтами, постачальниками тощо), але й деперсоналізованою.

Питання довіри широко розглядається у соціології під час вивчення соціального капіталу як результату роботи міжособистісних взаємодій та соціальних мереж, особливості яких визначають інституційну структуру суспільства. Врахування взаємодії соціального капіталу та інституційної структури суспільства на макрорівні в рамках соціологічного підходу вирішується багатовимірним оцінюванням за такими характеристиками, як, зокрема, загальна довіра (пов'язана з особистою безпекою), довіра до інститутів (пов'язана з якістю надання суспільних послуг).

За програмою оцінки інновацій в малих і середніх підприємствах загальний соціальний капітал розглядається в аспекті сприятливості соціокультурного середовища [7]. У доповіді щодо впливу соціально-економічного та інституційного середовища на інноваційну діяльність у країнах Європи чинник соціального капіталу оцінений показниками

загальної довіри та несприйняття корупції. Саме для цих показників встановлено найтісніший статистичний зв'язок із сумарним інноваційним індексом, тісний зв'язок з рушійними силами інновацій (освітнім та кваліфікаційним рівнем, корпоративними та державними витратами на НДДКР), а також інноваційним підприємництвом [8].

У сучасній економіці перехід на новий рівень довіри пов'язаний не тільки зі зміною ролі довіри як соціально-психологічної категорії, але й з наданням їй певного економічного змісту в мережевій економіці.

Ще однією умовою мережевої взаємодії є емпатія як друга норма мережевої культури. Відповідальний за прийняття певного бізнес-рішення на фірмі діє на основі емпатії, коли ставить себе на місце контрагента та робить спроби зрозуміти його інтереси та наміри. Довірливі відносини формуються в момент створення продукту, розроблення маркетингової стратегії PR-компаній, всіх елементів брендингу, адже це є спробою подивитися на свій бізнес очима покупця. Але емпатія не виключає свободу суб'єкта щодо прийняття рішення, адже чим більше свобода, якою володіє учасник взаємодії, тим краще він прогнозує сукупні дії, тим краще досягає поставлених цілей.

Коли формуються мережеві підприємницькі структури, саме емпатія стає основою раціонального вибору агентів мережі. Єдине інформаційне середовище, ширші можливості обміну інформацією, комунікаційні технології дають змогу вибрати зі множини потенційних бізнес-партнерів тих, мережеве об'єднання з якими принесе максимальний ефект іншим учасникам мережі.

Вітчизняні підприємства лише роблять перші кроки у напрямі мережевих об'єднань, і цей процес гальмується саме через недо-

сконалий інституційний механізм, зокрема не врегульовані права власності, тінізацію економіки, низький рівень довіри до державних інститутів загалом та міжособистісної довіри громадян зокрема, приховування доходів. Патерналістські принципи державного управління практично унеможливають формування вітчизняних мережевих об'єднань за кращими західними зразками.

В останньому глобальному звіті довіри [9] представлено середній рівень довіри до державних інституцій, бізнесу, медіа, громадських організацій у 28 країнах світу (табл. 1).

Найбільші зміни за останній рік відбулися в США (-9 балів), Китаї (+7 балів), Південній Кореї (+6 балів), ОАЕ (+6 балів), Італії (-5 балів). Україна в рейтингу не представлена [9].

Вивчення ділової активності в ЄС проводяться на основі гармонізованої програми (*Programme of Business and Consumer Surveys*), що дає змогу отримувати оцінки для порівняння країн [10]. Для кожного з п'яти секторів, таких як виробництво, сфера послуг, роздрібна торгівля, будівництво та сектор споживання, розраховуються індикатори, що відображають загальну ситуацію та очікування на рівні окремого сектору. Кожен показник довіри розраховується на основі відповідей на певні питання, вибрані з повного переліку питань анкети. Показником, що комплексно відображає розвиток промислового сектору, виступає індикатор довіри або підприємницької впевненості у промисловості. Це інтегрований індекс, розрахований на основі оцінок рівня попиту, запасів готової продукції та очікуваної зміни обсягів виробництва.

Найгірша ситуація спостерігалась у листопаді 2008 року, коли індекс довіри досягнув історичного мінімуму за останні 15 років (74,9 пункти). Однак далі з невеликими коли-

Таблиця 1

Світовий індекс довіри, бали [9]

Країни	Індія	Індонезія	Китай	Сінгапур	ОАЕ	Нідерланди	Мексика	США	Колумбія	Канада	Малайзія	Аргентина	Великобританія	Японія	Росія
2017 р.	72	69	67	60	60	53	52	52	50	49	48	45	49	35	34
2018 р.	68	71	74	58	66	54	54	43	47	49	53	47	39	37	36

Примітка: значення від 60 до 100 на шкалі означають довіру до інституцій, 50–59 – нейтральну позицію, 1–49 – недовіру

## Загальний індекс ділової та споживчої довіри до економіки Єврозони

Дата	липень 2007 р.	листопад 2008 р.	серпень 2009 р.	травень 2011 р.	серпень 2012 р.	березень 2013 р.	січень 2014 р.	жовтень 2015 р.	грудень 2016 р.	серпень 2017 р.	грудень 2017 р.	січень 2018 р.
Загальний індекс, пункти	111,9	74,9	87,9	105,5	86,1	90	100	105,9	107,8	111,9	115,3	114,7

Джерело: складено автором

ваннями індекс почав впевнено зростати. Згідно з даними Європейської комісії за серпень 2017 року загальний індекс ділової та споживчої активності в економіці Єврозони досягнув свого максимуму за останні 10 років та зрівнявся з показником липня 2007 року (111,9 пункти).

Вперше спроба виміряти економічний ефект довіри викладена в праці [11], де виявлено позитивний зв'язок між соціальним капіталом в контексті мережевої взаємодії та економічної активності.

Зростання значення рівня довіри та емпатії в бізнес-середовищі, поширення мережевої підприємницької культури приносить економічну вигоду її учасникам. Вона, можливо, не зовсім піддається об'єктивному вимірюванню через труднощі кількісного оцінювання рівня довіри та емпатії, але можна оцінити додатковий прибуток, який виникає в результаті більш тісної взаємодії.

В Україні проводять дослідження феномена довіри лише в контексті соціального капіталу [8]. В реальності вітчизняній економіці притаманні низький рівень економічної культури, слабкі інститути, низький рівень довіри між економічними суб'єктами, що суттєво обмежує мережування загалом. Однак мережування є невід'ємною частиною ділової практики у світі та дієвою стратегією розвитку підприємницьких структур. А мережева підприємницька культура є контекстом та необхідною умовою ефективного функціонування будь-яких видів мереж. При цьому учасники мережі, маючи загальну культурну орієнтацію, використовуючи єдині норми мережевої культури, формують спільну практику прийняття рішень та отримують переваги такої взаємодії. Тобто норми мережевої культури формують поведінку суб'єктів підприємництва. Формування різних об'єднань, взаємодія з державою та іншими інститутами обумовлені бажанням самих бізнес-суб'єктів підпорядковуватися цим нормам, поважати

неформальні закони взаємодії, добровільно виконувати власні зобов'язання. Норми мережевої культури формують правове поле, яке регулюється державою, тобто основною умовою має бути легальність наявних норм і правил взаємодії підприємницьких структур в мережевій економіці. Вони стають частиною загальної мережевої культури незалежно від територіального розміщення чи форм спілкування учасників взаємодії. Наприклад, довіра між учасниками угоди підтримується ефективним захистом юридичних прав сторін. В подальшому наявність чітко зафіксованих прав власності полегшує взаємне розуміння інтересів та намірів учасників, тобто емпатії між ними [12].

З точки зору формування нормативно-правової бази мережування, з одного боку, бізнес-структури вибудовують спільну стратегію як реакцію на зміну зовнішнього середовища, а вже державні інституції забезпечують легітимність їх функціонування через розроблення, прийняття та забезпечення виконання відповідних законодавчо-нормативних документів; з іншого боку, часто випереджує вже прийняті норми та законне обґрунтування, що становить реальний розрив між законотворчою та правозастосовною практикою, а також негативно відображається на ефективності таких відносин.

До економічних інститутів відносяться міжнародні договори, національні закони та формальні регуляторні акти, неформальні правила ділового спілкування, які упорядковують відносини між бізнесом та органами влади, між підприємствами, а також між підприємствами та індивідуумами, а саме працівниками, споживачами, ЗМІ, громадськими організаціями. Тобто мережева підприємницька культура визначає, якою буде взаємодія економічних суб'єктів з індивідуальними цілями та єдиним інституційним середовищем, в якому існують жорсткі правила, а саме домінування та правовий захист приватної

Таблиця 3

## Порівняння країн в рейтингу GCI та за рівнем розвитку економіки знань (KEI)

Країна	Загальна позиція у GCI	Позиція в GCI за індексом «Інституції»	Оцінка позиції, бали	Загальна позиція у рейтингу KEI*	Оцінка позиції, бали
Фінляндія	10	1	6,16	2	9,33
Сінгапур	3	2	6,08	23	8,26
Нова Зеландія	13	3	6,07	6	8,97
Швейцарія	1	4	5,93	10	8,87
Албанія	75	68	3,88	82	4,53
Уругвай	76	34	4,55	46	6,39
Чорногорія	77	66	3,90	дані відсутні	–
Сербія	78	104	3,42	49	6,02
Таджикистан	79	42	4,41	106	3,13
Бразилія	80	109	3,35	60	5,58
<b>Україна</b>	<b>81</b>	<b>118</b>	<b>3,21</b>	<b>56</b>	<b>5,73</b>

\* наведено дані за 2012 р.

*Джерело: складено автором за джерелами [13; 14]*

власності; ефективні держслужби з низьким рівнем корупції; прозорі публічні компанії та фінансові установи; довіра до них з боку кредиторів та інвесторів; відсутність розкриття комерційної інформації; виконання договірних умов та контроль за їх виконанням; законслухняність громадян; мінімальний розрив між формальними та неформальними нормами поведінки у суспільстві.

Індекс «Інституції» має сильний вплив на конкурентоспроможність (КСП) і зростання та складається з 21 субіндексу, які визначають якість правової та адміністративної бази, в рамках якої особи, фірми та уряд взаємодіють між собою. Інституційні перетворення, які відбуваються в нашій країні, є інертними, не орієнтованими на знання та інновації. За індексом, від якого залежить ефективність державних і приватних інституцій і який відображає стан інституційного розвитку, Україна посідає 118 місце (з оцінкою 3,21) зі 137 країн світу [13].

Позиції чотирьох країн-лідерів інституційних перетворень та шести країн, які мають близькі позиції з Україною за рейтингом глобальної конкурентоспроможності (GCI), представлені в табл. 3. Індекс інституційного розвитку разом з іншими (освіти, інновацій, інформаційно-комунікаційних технологій) формують зведений індекс економіки знань, який показує, наскільки інституційне середовище країни сприяє знанням як рушію економічного розвитку. Рейтинг вибраних для аналізу країн, які займають сусідні позиції з

Україною за рівнем КСП, також висвітлює їх позиції за рівнем розвитку економіки знань (рядки 5–6 табл. 3).

Як бачимо, за цим показником українська економіка займає 56 позицію, погіршивши свою позицію порівняно з 2000 роком на 4 пункти. Однак порівняно з країнами-сусідами з рейтингу GCI вона демонструє досить непоганий результат. Добрим прикладом для України має стати прогрес Сербії, яка покращила свою позицію за 12 років на 95 пунктів, а саме зі 144 до 49 місця в рейтингу.

**Висновки з цього дослідження.** Вітчизняна економіка внутрішньо готова до реалізації нових механізмів взаємодії підприємницьких структур на основі мережевого підходу. Хоча українське бізнес-середовище суттєво відрізняється від економічного простору, сформованого в розвинутих країнах, проте мережева взаємодія учасників ринку стає невід'ємною частиною ділової практики та дієвою стратегією розвитку підприємницьких структур. Мережева підприємницька культура є необхідною умовою ефективного функціонування різних видів мереж. Учасники мереж, маючи спільні ціннісні орієнтири, які формуються через культурні механізми, а саме історичні звичаї, культуру, традиції, ментальність, поєднують їх з практикою спільного прийняття рішень і пристосування до нових економічних умов, тобто вони, використовуючи єдині норми мережевої культури, отримують незаперечні переваги такої взаємодії.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. *Общественные науки и современность*. 2001. № 5. С. 25–38.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Начала, 1997. 240 с.
3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. Москва: Наука, 2004. 240 с.
4. Williamson O. E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36. P. 269–296.
5. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. *Handbook of Economic Growth*. 2005. Vol. 1. P. 386–472.
6. Ostrom E. Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review*. 1998. Vol. 92. № 1. P. 12.
7. European Innovation Scoreboard 2003. National Innovation System Indicators. European Commission. URL: [www.trendchart.org/scoreboards/scoreboard2003/pdf/eis\\_2003\\_tp3\\_regional\\_innovation.pdf](http://www.trendchart.org/scoreboards/scoreboard2003/pdf/eis_2003_tp3_regional_innovation.pdf).
8. Рогожин О.Г., Макаренко І.П. Інноваційно ефективний соціальний капітал: питання ідентифікації та вимірювання. *Демографія та соціальна економіка*. 2013. № 2 (20). С. 82–92. URL: <https://dse.org.ua/archive/20/8.pdf>.
9. Edelman Trust Barometer Global Report 2018. URL: <https://cms.edelman.com/sites/default/files/2018-01/2018%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report.pdf>.
10. The Joint Harmonized EU Program of Business and Consumer Surveys. European Commission. URL: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/surveys/documents/bcsuserguideen.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/documents/bcsuserguideen.pdf).
11. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112. № 4. P. 1251–1288.
12. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие. Москва: ИНФРА-М, 2005. 416 с.
13. The Global Competitiveness Report 2017-2018. World Economic Forum. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення 22.03.2018).
14. Knowledge Economy Index. World Bank. URL: <https://knoema.com/WBKEI2013/knowledge-economy-index-world-bank-2012>.

## REFERENCES:

1. Tambovtsev V.L. (2001) *Institutsionalnyy rynek kak mekhanizm institutsionalnykh ismeneniy* [Institutional market as a mechanism of institutional change]. *Social sciences and modernity*. no 5. pp. 25–38.
2. Nort D. (1997) *Instytuty, institutsionnye ismeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy]. Moscow: Nachala (in Russian).
3. Kleyner G.B. (2004) *Evolyutsiya institutsionalnykh system* [Evolution of Institutional Systems]. Moscow: Nauka (in Russian).
4. Williamson O.E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36, pp. 269–296.
5. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. *Handbook of Economic Growth*. 2005. Vol. 1, pp. 386–472.
6. Ostrom E. Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review*. 1998. Vol. 92, no 1, p. 12.
7. European Innovation Scoreboard 2003. National Innovation System Indicators. European Commission. Available at: [www.trendchart.org/scoreboards/scoreboard2003/pdf/eis\\_2003\\_tp3\\_regional\\_innovation.pdf](http://www.trendchart.org/scoreboards/scoreboard2003/pdf/eis_2003_tp3_regional_innovation.pdf).
8. Rogozhyn O.G., Makarenko I.P. (2013) *Innovatsiyno-efektyvnyy sotsialnyy kapital: pytannya identyfikatsii ta vymiryuvannya*. *Demographics and Social Economy*, no 2 (20), pp. 82–92. Available at: <https://dse.org.ua/archive/20/8.pdf>.
9. Edelman Trust Barometer Global Report 2018. Available at: <https://cms.edelman.com/sites/default/files/2018-01/2018%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report.pdf>.
10. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys. European Commission. Available at: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/surveys/documents/bcsuserguideen.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/documents/bcsuserguideen.pdf).
11. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112, no 4, pp. 1251–1288.
12. Oleynyk A.N. (2005) *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional economy]. Moscow: Infra-M (in Russian).
13. The Global Competitiveness Report 2017-2018. World Economic Forum. Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>.
14. Knowledge Economy Index. World Bank. Available at: <https://knoema.com/WBKEI2013/knowledge-economy-index-world-bank-2012>.



УДК 330.3

## Досвід здійснення інноваційної діяльності в Україні та світі

Данілова І.С.

старший викладач

Сумського національного аграрного університету

У статті досліджено поняття інноваційної діяльності. Розглянуто характерні риси інноваційної діяльності в різних країнах, способи її регулювання та активізації. Встановлено необхідність посилення державного регулювання та фінансової підтримки інноваційної діяльності для економічного розвитку держави.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, науково-дослідні розробки, інновації, інноваційна стратегія.

Данилова И.С. ОПЫТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ И МИРЕ

В статье изучено понятие инновационной деятельности. Рассмотрены характерные черты инновационной деятельности в разных странах, способы ее регулирования и активизации. Установлена необходимость усиления государственного регулирования и финансовой поддержки инновационной деятельности для экономического развития государства.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационное развитие, научно-исследовательские разработки, инновации, инновационная стратегия.

Danilova I.S. EXPERIENCE OF CONDUCTING INNOVATION ACTIVITY IN UKRAINE AND IN THE WORLD

In the article the concept of innovative activity has been studied. There are considered special features of innovative activity in different countries, ways of its regulation and activation. The necessity of strengthening state regulation and financial support of innovative activity for the economic development of the state is defined.

**Keywords:** innovative activity, innovative development, research and development, innovation, innovative strategy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Конкурентні переваги сьогодні мають ті держави, які розуміють і вміють використовувати свої ресурси, вкладають їх у розвиток. Одним з найважливіших аспектів економічного розвитку є інноваційний розвиток із залученням науково-технічного ресурсу, бази новітніх технологій та застосуванням цілеспрямованої інноваційної політики.

У світовій практиці чітко простежується взаємозв'язок інноваційної діяльності та економічного розвитку держави. Висока динамічність інноваційних процесів, що підпорядковується глобалізаційним процесам обміну науково-технологічними розробками та поширенню ідей, визначає рівень інноваційного розвитку держави загалом. Для вітчизняних підприємств дуже важливо посісти своє місце в ланцюгу інноваційної активності, обов'язково маючи можливість використати науковий потенціал в різних галузях.

З огляду на наявність багатьох невідповідностей у сфері теоретичного підґрунтя інноваційної діяльності в Україні тема дослідження є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інновації та інноваційна діяльність стали пред-

метом дослідження таких українських та закордонних науковців, як, зокрема, Т.П. Близнюк, І.Б. Висоцька, С.В. Глухова, С.М. Ілляшенко, Л.І. Михайлова, Л.І. Михайлишин, С.Ф. Покропивний, Б. Санто, О.І. Тивончук, Ю.А. Олійник, Р.А. Фатхутдінов, П.С. Харів, О.В. Чумак, І.А. Шегда, О.Г. Шпикуляк, Й. Шумпетер.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак деякі питання все ще залишаються недостатньо вивченими та потребують подальших наукових досліджень. Вирішення також потребують питання перенесення передового досвіду зарубіжних країн в площину вітчизняної економіки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз заходів щодо стимулювання інноваційного розвитку в країнах світу, а також розгляд основних напрямів інноваційної діяльності в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття «інноваційна діяльність» досить швидко стало невід'ємною частиною економічної сфери.

Інноваційна діяльність, за С.Ф. Покропивним, – це процес, спрямований на розроблення та реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших

науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження та розробки [1, с. 24].

З юридичної точки зору у вітчизняній практиці інноваційну діяльність більше пов'язують з інвестиційною та трактують як одну з економіко-правових форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу з метою досягнення певного соціально-економічного ефекту, зокрема випуску та поширення принципово нових видів техніки та технології, досягнення прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, здійснення якісних змін у стані продуктивних сил, поліпшення соціального та екологічного становища, випуску нових конкурентоздатних товарів, послуг [2].

На нашу думку, вирішальною ознакою інноваційної діяльності є інновації, що використовуються під час створення продукту або послуги, створюються в результаті її здійснення, застосовуються в процесі її здійснення, можливо, сам процес має елементи новизни.

Аналіз статистичної інформації свідчить про наявність недостатньо позитивної динаміки інноваційної активності вітчизняних підприємств через низку чинників, що загальмовують її розвиток. За складовими Глобального інноваційного індексу 2017 року Україна займає 50 позицію серед 127 країн з рівнем інновацій 37,6 балів зі 100 можливих. Причому слід наголосити на тому, що її віднесено до країн із сировинною економікою, що не сприяє створенню іміджу країни, де широко застосовуються інновації.

Порівняно з рейтингом 2016 року Україна покращила своє становище на 6 позицій, що можна розглядати як досить суттєве зрушення в напрямі інноваційного розвитку держави. Очолюють рейтинг провідних країн-новаторів 2017 року Швейцарія (67,69 балів), Швеція (63,82 бали), Нідерланди (63,36 балів), США (61,40 бали) та Велика Британія (60,89 балів) [3, с. 29].

Саме з огляду на передові країни слід враховувати світовий досвід проведення інноваційної діяльності та стимулювання інноваційної активності підприємств задля перенесення діючих механізмів на вітчизняні підприємства. Західні країни акцентують увагу саме на найбільш релевантному

напрямі здійснення державної інноваційної політики з урахуванням чинників, які стримують інноваційний розвиток конкретної держави. Для нейтралізації цих чинників відбувається вжиття низки заходів, що дає змогу долати проблеми макро-, мезо- та мікрорівня. Державна підтримка інноваційного розвитку має декілька напрямів здійснення (законодавчий, фінансовий, фіскальний, соціальний), відповідно до яких існує певна система важелів реалізації політики розвитку інноваційного потенціалу країни.

Стосовно цього багатий досвід вітчизняні підприємства можуть почерпнути з практики господарювання зарубіжних фірм, можливо, навіть конкурентів. Так, у США забезпечення наукового рівня підприємства відбувається переважно за рахунок активізації процесів виконання та впровадження власних науково-дослідних розробок. Це дає змогу країні контролювати близько 43% світового ринку інтелектуальної власності. Корені цього явища заховані в історичній та культурній спадщині, адже відомо, що американці схильні мислити нетрадиційно. Завдяки цьому США завжди входить у п'ятірку провідних країн з інноваційної діяльності.

Також у Сполучених Штатах Америки в розвитку інноваційної діяльності велику роль відіграла держава, яка підтримує науково-дослідні організації, венчурний бізнес та підприємства, які ініціюють та здійснюють інноваційні зміни в рамках реалізації інноваційної стратегії. Інноваційна стратегія орієнтована на формування конкурентних переваг за допомогою створення принципово нових товарів і технологій.

У Великобританії активізація інноваційної діяльності здійснюється через реалізацію низки програм з підтримки інноваційної активності (Mercia, Connect, Enterprise Fellowship Scheme, Medici), створення венчурних компаній, яким надається низка пільг. Одним з найвідоміших та найбільш дієвих заходів є створення у 2001 році Фонду інновацій вищої школи з фінансуванням у розмірі 140 млн. ф. ст. на три роки, що дало змогу забезпечити реалізацію триєдиного завдання в рамках вищої школи Великобританії (наукові дослідження, навчання, інновації). За сприяння цього Фонду, а також із використанням можливостей Регіонального інноваційного фонду, який здійснює підтримку інноваційної діяльності регіонів Великобританії, започатковано діяльність Університетських інноваційних центрів, які створено для сприяння трансферу технологій між вищими

навчальними закладами та промисловістю, а також стимулювання малого бізнесу у використанні нових знань.

Однією з найкращих у світовій економіці є здатність до інновацій Німеччини, особливо у високотехнологічному секторі промисловості (машинобудування, електротехнічна та хімічна промисловість), а також у сфері послуг, що базується на знаннях (фінансові, банківські послуги, телекомунікації, інформаційні технології). Проте слід зазначити, що, незважаючи на потужність Німеччини у цих сферах, лідерські позиції незмінно займають США та Великобританія. Головна особливість інноваційної діяльності німецьких компаній полягає в їх здатності до кооперування.

Особлива роль у сфері інноваційної діяльності належить Національній стратегії високих технологій (Hihg-Nech Strategy), що була введена в дію у 2006 році, охоплює 17 «майбутніх сфер» та має на меті якнайшвидше впровадження в життя нових технологій. У 2008 році додатково прийнято Стратегію інтернаціоналізації з метою приваблення дослідників, провідних спеціалістів, студентів та закордонних інвестицій.

Розглядаючи досвід Італії, зазначимо, що головним принципом інноваційної діяльності є те, що податкові пільги надаються не науковим установам, а підприємствам та інвесторам, які забезпечують попит на дослідження та інновації, причому за реальні інноваційні розробки (через виключення витрат на інновацію з оподаткованого доходу).

У Франції стимулювання інноваційної діяльності здійснюється за такими основними напрямками:

- через Регіональний фонд консультативної підтримки, що надає консультативні та інформаційні послуги інноваційним підприємствам;

- через організації, які здійснюють передачу технологій, що розроблені державними технологіями (технічними центрами, державними науково-дослідними лабораторіями, регіональними центрами інновацій та передачі технологій);

- через державні організації, що фінансують інноваційну діяльність переважно на початкових стадіях розробки, зокрема у формі субсидій, пільгових кредитів, податкового кредиту;

- через приватні організації, які широко використовують різні форми та засоби фінансування інноваційної діяльності (банківські кредити, венчурне фінансування тощо).

Загалом механізми стимулювання інноваційних проектів у Франції зорієнтовані на створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій в інноваційну сферу, функції розподілу державних коштів відіграють у них другорядну роль [4, с. 103].

Японія розвивається іншим шляхом, адже там перевага віддається не власним розробкам, а їх придбанню за кордоном з подальшим вдосконаленням техніки, технології та організації її виробництва. Саме імпорт передових технологій у післявоєнні часи став поштовхом до потужного розвитку Японії. Щодо проведення та фінансування фундаментальних розробок країна, то уступає США, а стосовно прикладних розробок займає лідируючі позиції.

Японці легко зосереджуються на загальному добрі завдяки їх культурним цінностям і традиціям. У таких умовах ідея в процесі її реалізації стикається з меншими проблемами через меншу схильність окремих особистостей перешкоджати їй, тому що японцям легше відмовитися від власного его через надмірну відданість інтересам колективу. Проте в цьому криється також їх недолік, що полягає в недостатній творчій активності на початковому індивідуальному рівні. Це спричинює труднощі саме на початкових етапах інноваційного процесу. Як бачимо, цей шлях за певних обставин може забезпечити високий рівень розвитку, але не завжди передбачає утримання передових позицій.

Відзначимо, що політика кожної сучасної країни-лідера світової економіки у сфері інновацій визначалась окремими еволюційними змінами та революційними кроками. На ефективність процесу активізації інноваційної діяльності в різних країнах світу по-різному впливають окремі фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що спричинює значну диверсифікованість механізмів державної підтримки та унеможлиблює його уніфікацію.

В Україні масштаби НДДКР, що здійснюються зарубіжними фірмами, мізерно малі. Українські НДДКР-відділення за кордоном фактично відсутні, і розраховувати на докорінну зміну стану речей у цьому напрямі поки що не варто.

Слід зазначити, що однією з можливостей залучення України до глобального інноваційного простору є грантова програма Європейського Союзу у сфері досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Вона визначає три ключові галузі, а саме передову науку, індустріальне лідерство та соціальні виклики, як такі, що

мають беззаперечне право на першочергову реалізацію в інтересах будь-якої держави, що прагне посилити свої конкурентні позиції в глобальному економічному просторі.

«Горизонт 2020» об'єднує фінансування досліджень та інновацій, що здійснюється на рівні ЄС, пропонує єдиний набір спрощених правил і радикально мінімізує бюрократичні процедури. Під час розроблення програми основна мета полягала у тому, щоб зробити її більш узгодженою та простою, щоб максимально полегшити участь у ній, а особливо для університетів, науково-дослідних організацій, малих і середніх підприємств як з європейських, так і з неєвропейських країн.

Ця програма має бюджет близько 80 млрд. євро, а також охоплює приватні інвестиції, що можуть бути залучені в ході її проведення. Вона розрахована на 7 років (із 2014 по 2020 роки).

Прямі іноземні інвестиції є одним з ключових моментів розвитку інноваційної діяльності, тим більше в країнах, що розвиваються. Особливо ефективні інвестиції в нові технології, що дають змогу в короткі терміни створювати конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію. Проте приплив іноземного капіталу в Україну поки що незначний.

Так, за 2016 рік в економіку нашої країни залучено прямих іноземних інвестицій в обсязі 4,4 млрд. дол. (у 2015 році – 3,76 млрд. дол.). Згідно з даними Держстату у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами із 76 країн світу вкладено 1 630,4 млн. дол. США прямих інвестицій, але загальний обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій має позитивну тенденцію до зростання протягом останніх трьох років. Прямі іноземні інвестиції концентруються в галузях, які не

здатні забезпечити технологічний прорив національного виробництва як на внутрішньому ринку, так і на світовому. У 2015 році лише 6 промислових підприємств мали витрати на інноваційну діяльність за рахунок коштів іноземних інвесторів (0,7% до загальної кількості інноваційно-активних підприємств), притому, що, наприклад, у 2000 році їх було 22 і 1,3% відповідно [5].

Фінансування розробки та реалізації інноваційних проектів має включати такі заходи:

- забезпечення комплексного системного підходу до розробки інноваційних проектів щодо технічного переозброєння виробництва, придбання та впровадження в експлуатацію нового високотехнологічного устаткування;

- розробка та реалізація проектів, які спрямовані на впровадження нових технологічних процесів;

- розробка інвестиційних проектів щодо підвищення якості, конкурентоспроможності та інтелектуальної складової продукції, яка випускається підприємством.

**Висновки з цього дослідження.** Відзначимо, що на ефективність та активність інноваційної діяльності в різних державах впливають національні фактори регулювання інноваційної діяльності та економіки загалом, також мають вплив глобалізаційні процеси та їх темпи. Державна політика формування стратегії інноваційної діяльності обумовлює темпи розвитку економіки загалом, а також стає базисом для позиціонування держави та підвищення рівня конкурентних переваг на міжнародній арені.

Розуміння цього дає певні уроки для формування в Україні новаторської активності, інноваційної політики ті інноваційної інфраструктури, фінансової політики щодо інноваційної діяльності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Покропивний С.Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання. Економіка України. 1995. № 2. С. 24–31.
2. Смолин Г.В. Господарське право України. Особлива частина: навчальний посібник. Львів, 2010. URL: <http://radnuk.info/pidrychnuku/gospodar-pravo/467-smolun.html>.
3. Левківський О.В. Вплив глобалізаційних процесів на реалізацію інноваційного потенціалу економіки України. Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2017. Вип. 19. URL: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/8.pdf>.
4. Михайлишин Л.І. Зарубіжний досвід активізації інноваційної діяльності. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6 (2). С. 99–104. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg\\_2016\\_6%282%29\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6%282%29_25).
5. Стан інвестиційної діяльності в Україні. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D>

0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.

## REFERENCES:

1. Pokropyvnyj S.F. (1995) Innovacijnyj menedzhment u rynkovij systemi gospodarjuvannja. [Innovative management in the market economy system] *Ekonomika Ukraïny*. No 2. Pp. 24–31.
2. Smolyn G.V. (2010) *Gospodars'ke pravo Ukraïny. Osoblyva chastyna: navchal'nyj posibnyk*. [Commercial law of Ukraine. Special part] L'viv. Available at: <http://radnuk.info/pidrychnuku/gospodar-pravo/467-smolun.html>.
3. Levkivs'kyj O.V. (2017) Vplyv globalizacij nyh procesiv na realizaciju innovacijnogo potencialu ekonomiky Ukraïny. [Influence of globalization processes on realization of innovative potential of Ukrainian economy] *Svitove gospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny* (electronic journal) vol. 19 Available at: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/8.pdf>.
4. Myhajlyshyn L.I. (2016) Zarubizhnyj dosvid aktyvizacii' innovacijnoi' dijal'nosti. [Foreign experience of activating innovation activity] *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo* (electronic journal) vol. 6 (2) Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg\\_2016\\_6%282%29\\_\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6%282%29__25).
5. Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukraïny. (2018) Stan investycijnoi' dijal'nosti v Ukraïni 2017. [The state of investment activity in Ukraine] Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96>.

## Маркетинговий менеджмент як дієвий інструмент формування та реалізації кадрової політики медичних організацій

**Дмитрук О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри природничих та соціально-гуманітарних дисциплін  
Житомирського медичного інституту

**Круковська І.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри природничих та соціально-гуманітарних дисциплін  
Житомирського медичного інституту

**Свінцицька О.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці  
Житомирського державного технологічного університету

У статті увага акцентується на проблемі неузгодженості кадрової політики медичних організацій зі стратегією їх розвитку у зв'язку з проголошеними реформами та можливостями її вирішення за допомогою використання концепції маркетингового менеджменту. Маркетинговий менеджмент медичної організації – це затребуваний часом інструмент удосконалення системи роботи з персоналом, оскільки він покликаний узгодити та скоординувати взаємодію трьох підсистем управління, а саме маркетингу, загального менеджменту та менеджменту якості медичного обслуговування.

**Ключові слова:** кадрова політика, медичний персонал, менеджмент медичної організації, маркетинг, менеджмент якості, маркетинговий менеджмент.

Дмитрук О.В., Круковская И.Н., Свинцицкая А.Н. МАРКЕТИНГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье внимание акцентируется на проблеме несогласованности кадровой политики медицинских организаций со стратегией их развития в свете провозглашенных реформ и возможностей ее решения с помощью использования концепции маркетингового менеджмента. Маркетинговый менеджмент медицинской организации – это востребованный временем инструмент совершенствования системы работы с персоналом, поскольку он призван согласовать и скоординировать взаимодействие трех подсистем управления, а именно маркетинга, общего менеджмента и менеджмента качества медицинского обслуживания.

**Ключевые слова:** кадровая политика, медицинский персонал, менеджмент медицинской организации, маркетинг, менеджмент качества, маркетинговий менеджмент.

Dmytruk O.V., Krukovs'ka I.M., Svintsyts'ka O.M. MARKETING MANAGEMENT AS A DIRECT TOOL OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF MEDICAL ORGANIZATIONS STAFF POLICY

The article attention is focused on the problem of inconsistency of staff policy of medical organizations with the strategy of their development in the light of the announced reforms and the possibility of its solution through the use of the concept of marketing management. Marketing management of a medical organization is a time-consuming tool for improving the system of working with staff, as it is designed to agree and coordinate the interaction of three subsystems of management, namely marketing, general management and management of medical services quality.

**Keywords:** staff policy, medical staff, management of medical organization, marketing, quality management, marketing management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні в Україні взято курс на кардинальне реформування, спрямоване на створення системи охорони здоров'я, орієнтованої на пацієнта (фінансування базового пакета послуг, розробка та реалізація стратегії розвитку кадрових ресурсів, вибір лікаря й

медичного закладу, підвищення якості послуг тощо) і здатної забезпечити медичне обслуговування для всіх громадян на рівні розвинутих європейських держав [6; 8; 9]. Трансформація господарського механізму медичної галузі передбачає зміни організаційно-правового статусу медичних закладів, форми власності,

характеру взаємовідносин між суб'єктами ринку, фінансових потоків тощо.

Але на практиці існує проблема непідготовленості управлінського персоналу до використання інноваційних підходів та методів управління, спрямованих на пошук та освоєння перспективних ринкових ніш, формування конкурентних позицій медичних організацій. Медичний персонал державного сектору охорони здоров'я не має маркетингового мислення, без якого неможливо набути конкурентних переваг медичних послуг та медичної організації загалом. Тому перед діючою системою охорони здоров'я постає нелегке завдання адаптації до ринкових умов господарювання шляхом системної перебудови та вдосконалення механізмів її державного регулювання, а головне, реалізації концепції інтегрованого розвитку медичних кадрів, саме від яких залежить виконання завдань системи. Таким чином, має йтися про формування та цільові задачі ефективної кадрової політики медичних організацій в нових умовах їх діяльності та зміни змісту управління ними.

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

Аналіз робіт свідчить про те, що теоретичні основи маркетингового менеджменту, методи та прийоми його застосування у практичній ринковій діяльності підприємств виробничої та невиробничої сфери активно розглядаються багатьма зарубіжними та вітчизняними науковцями як з позицій функцій маркетингу, так і з позицій управління маркетингом в межах цілого підприємства.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри значну кількість публікацій, практично відсутні дослідження застосування нової філософії управління в медичній галузі. Водночас маркетинговий менеджмент – це необхідний і затребуваний часом інструмент управління, який допоможе чітко спрямувати та видозмінити всі інші функції управління медичними організаціями в напрямі задоволення вимог ринку з урахуванням ресурсного потенціалу. А для медичних організацій головним ресурсом, який приводить в дію решту ресурсів і від якого здебільшого залежать результати діяльності, є кадри з відповідною професійною підготовкою та рівнем кваліфікації.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування перспектив використання маркетингового менеджменту як дієвого інструмента формування та реалізації ефективної кадрової полі-

тики медичних організацій в контексті реформаторських процесів у галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Метою кадрової політики ВООЗ є підготовка необхідних кваліфікованих працівників, забезпечення ними закладів охорони здоров'я, виконання цими медичними працівниками відповідних завдань. Медичні кадри розглядаються як стратегічний капітал, більша частка усіх капіталовкладень в галузь охорони здоров'я у світі спрямовується саме на кадрове забезпечення.

Концепцією розвитку охорони здоров'я населення України, затвердженою ще в 2000 році, передбачалося вжиття заходів, спрямованих на здійснення інноваційної та кадрової політики в галузі [7].

У Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки також йшлося про необхідність створення економічної мотивації медичного персоналу для покращення якості медичних послуг. Але, незважаючи на прийняття ще низки інших законодавчо-нормативних актів, в аналітичній доповіді щодо реформування системи охорони здоров'я (2012 рік) її стан визначено як критичний, підкреслено відсутність реакції системи на зміну економічної ситуації в країні, наявність недоліків її кадрового забезпечення [11, с. 7].

В новій Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я (2016 рік) вказано на відсутність належного сучасного адміністрування та менеджменту у сфері охорони здоров'я, що стоїть на заваді запровадженню широко застосовуваних у світі нових високоефективних моделей організації медичної допомоги, від чого страждає ефективність використання ресурсів, зокрема кадрових [9].

У щорічній доповіді про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України (2016 рік) увага акцентується на кадрових проблемах, які досі залишаються невирішеними, таких як складність структури кадрових ресурсів; надмірна спеціалізація лікарів, нерівномірність та диспропорційність забезпечення населення медичними кадрами в розрізі адміністративних територій; зростання питомої ваги працівників пенсійного віку; невідповідність системи атестації; невмотивованість медичних кадрів до ефективної праці; застарілість нормативно-правової бази щодо кадрової політики. Окремо виділено проблему міграції висококваліфікованих медичних кадрів за кордон. Далі визначено, що завдання ефективного

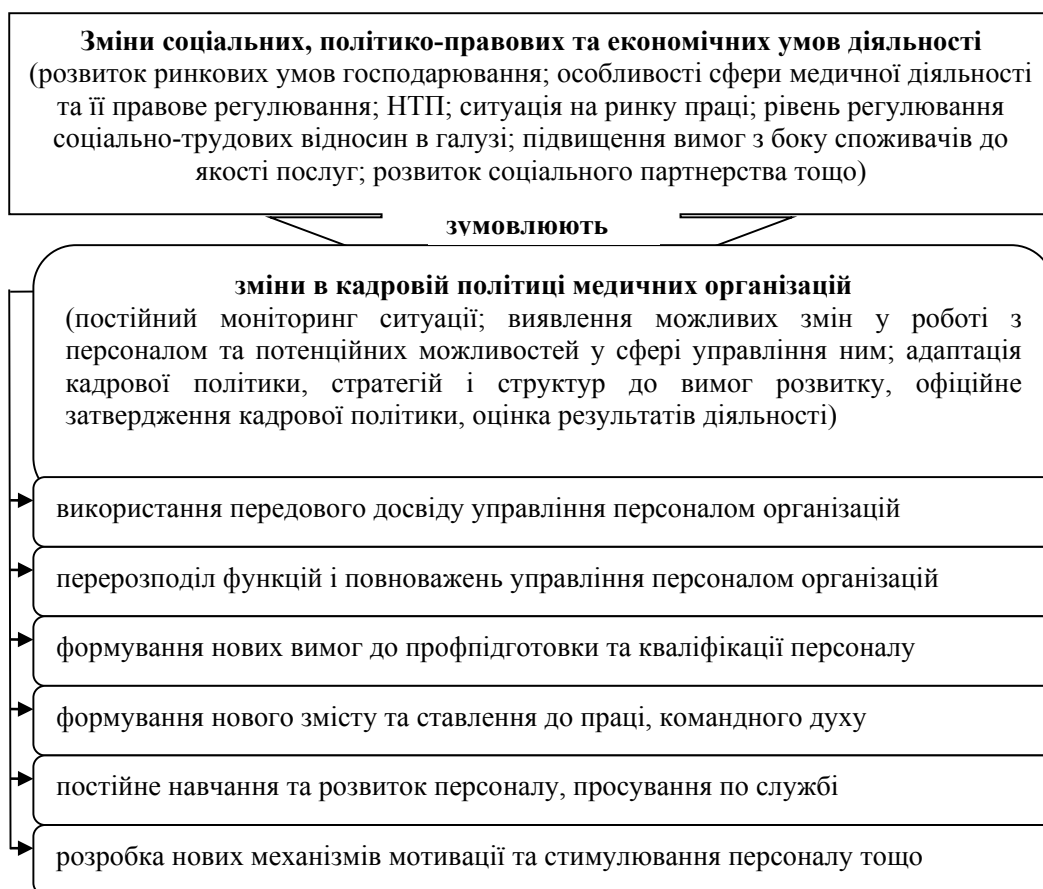
використання кадрових ресурсів має лежати в площині комплексного підходу до вдосконалення та управління галуззю, підготовки та збереження медичних кадрів, оптимізації інфраструктури та ресурсного забезпечення [12].

З огляду на вищевикладене вдосконалити процес формування та реалізації кадрової політики можна завдяки використанню концепції маркетингового менеджменту на рівні окремих медичних організацій в процесі впровадження нової моделі функціонування цілісної системи. Якщо кадрова політика – це сукупність правил та принципів, що визначають основні напрями роботи з персоналом (формування, розвиток, ефективне використання, мотивація, відтворення, створення оптимальних умов праці тощо) у процесі управління ним відповідно до загальної стратегії організації [2], то маркетинговий менеджмент, виступаючи інструментом реалізації тієї ж стратегії, покликаний врахувати внутрішні та зовнішні чинники впливу на кадрову політику та модифікувати її відповідно до змін стратегічних пріоритетів організації.

З точки зору менеджменту ще на етапі формування внутрішнього середовища

медичної організації має забезпечуватися відповідність характеристик її найважливіших складових (цілей і завдань, персоналу, організаційної структури, технологій) умовам зовнішнього середовища функціонування (організація перебуває в середовищі та функціонує тоді, коли середовище дає їй таку можливість) [5].

Запуск механізмів цивілізованого суперництва між медичними закладами та лікарськими практиками на доступних сегментах ринку має привести до низки якісних змін. Перш за все для вирішення комплексних завдань доцільно переосмислити компетенції спеціаліста з управління охороною здоров'я [4]. Діяльність керівного складу медичної організації має бути націлена на розробку концепції, стратегій кадрової політики та методів управління людськими ресурсами. Активна роль кадрової політики, на відміну від пасивної та превентивної, дасть можливість розробити ефективні цільові кадрові програми, здійснити їх корекцію на основі постійного моніторингу ситуації, що складається на той чи інший проміжок часу (рис. 1).



**Рис. 1. Необхідні зміни в кадровій політиці медичних організацій через зміни умов їх діяльності**



Маркетинг медичних послуг як сучасна функціональна сфера внутрішнього середовища медичної організації покликаний ідентифікувати потреби населення в медичних послугах, визначити найкращі способи їх задоволення в процесі конкурентної боротьби за споживача з метою досягнення цілей конкретного медичного виробництва. Основні маркетингові цілі досягаються за допомогою проміжних цілей (щодо асортименту та якості послуг, методів ціноутворення, місця та методів їх продажу, системи просування, контактуючого зі споживачами персоналу тощо).

Маркетинг медичних послуг використовує розширений комплекс впливу на споживача/клієнта (4«Р»+3«Р»), що впливає з особливостей медичної діяльності (участі медичного персоналу у процесі медичного виробництва/споживання послуг). Фактично персонал виступає нематеріальною складовою частиною медичного продукту, яка сильно впливає на сприйняття споживача/клієнта під час його обслуговування (сервіс, увага, атмосфера, культура, співучасть, чуйність тощо).

Крім того, 3«Р»-комплекс маркетингу («персонал», «фізичне оточення», «процеси обслуговування») формує систему так званого внутрішнього маркетингу медичної організації. Його мета полягає у забезпеченні взаємодії учасників процесу надання послуг, мотивації співробітників на осмислене обслуговування споживачів/клієнтів, оптимізацію процесів всередині організації завдяки реалізації методів кадрового та маркетингового менеджменту.

Практично здійснити ретельно продуману інтегровану політику медичної організації на ринку означає реалізувати процес маркетингового менеджменту, який поєднує в собі менеджмент і маркетинг як особливі види діяльності, які взаємно проникають один в одного, доповнюють один одного та вимагають ухвалення всіх управлінських рішень з урахуванням вимог цільового ринку (здатність до маркетингового мислення). Головне завдання маркетингового менеджменту полягає в досягненні відчуття задоволеності всіма сторонами обміну [1, с. 14]. Особливість маркетингового менеджменту полягає в тому, що він ставить споживача медичних послуг (клієнта організації) в центр уваги усіх підрозділів організації, яка виробляє/надає ці послуги та спрямовує усі їх зусилля на внесення свого вкладу в належне (якісне) медичне обслуговування.

Таке трактування маркетингового менеджменту для медичної організації зачіпає ще одну складову загальної системи управління нею, а саме менеджмент якості медичного обслуговування. Згідно з визначенням ВООЗ якісне медичне обслуговування – це обслуговування, за якого ресурси організуються таким чином, щоб з максимальною ефективністю та безпечністю задовольняти медико-санітарні потреби тих, хто найбільш усього потребує допомоги, проводити профілактику та лікування без непотрібних витрат, а також відповідно до вимог найвищого рівня (персонал створює «ланцюг якості») [3].

Звідси випливає, що маркетинговий менеджмент на рівні медичної організації узгоджує та координує взаємодію трьох основних підсистем (рис. 2).

Сьогодні виділяють такі складові якості медичної допомоги та підходи до її забезпечення та оцінки:

- структурна якість, тобто умови надання медичної допомоги;
- якість технології, під час оцінювання якої визначають оптимальність набору лікувально-діагностичних заходів;
- якість результату, коли оцінюється співвідношення фактично досягнутих та запланованих результатів [10].

Домінуючими підходами до менеджменту якості медичного обслуговування слід вважати ті, що засновані на міжнародних стандартах ISO серії 9000 та концепції загального менеджменту якості (TQM):

- 1) маркетингу, який використовує інструменти, способи та прийоми в процесі досягнення підпорядкованих йому цілей;
- 2) загального менеджменту, який реалізує маркетинговий підхід у процесі досягнення стратегії організації;
- 3) менеджменту якості медичного обслуговування, який реалізує принципи та методологію специфічної для медичної галузі системи вдосконалення якості.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, вдосконалення системи управління медичними організаціями має супроводжуватися розробкою стратегії маркетингової орієнтації управління, яка дасть змогу встановити, зміцнити та підтримати взаємовигідні обміни з цільовими ринками. Маркетинговий менеджмент на рівні медичної організації має врахувати чинники впливу під час визначення цілей та завдань кадрової політики, здатної приводити до бажаного результату та пошуку ефективних методів управління персоналом.



**Рис. 2. Місце маркетингового менеджменту в системі управління медичною організацією**

**ЛІТЕРАТУРА:**

1. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 332 с.
2. Водолажська Т.О. Сутність поняття «кадрова політика підприємства». Економіка транспортного комплексу. 2014. Вип. 24. С. 55–64.
3. Карамішев Д.В. Управління якістю медичної допомоги в контексті інноваційних перетворень системи охорони здоров'я. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/10-KARAMISCHEV.pdf>.
4. Міхальчук В.М. Підготовка управлінських кадрів для галузі охорони здоров'я. URL: [http://www.hcm.in.ua/wpcontent/uploads/pidgotovka\\_upravliinskih\\_kadriv\\_dlya\\_galuzi\\_ohoroni\\_zdorovya\\_mihalchuk\\_v.m.pdf](http://www.hcm.in.ua/wpcontent/uploads/pidgotovka_upravliinskih_kadriv_dlya_galuzi_ohoroni_zdorovya_mihalchuk_v.m.pdf).
5. Осовська Г.В. Основи менеджменту: підруч.; 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Кондор, 2008. 664 с. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text-5414.html>.
6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
7. Про Концепцію розвитку охорони здоров'я населення України: Указ Президента України від 7 грудня 2000 року № 1313. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1313/2000>.
8. Про схвалення Концепції розвитку системи громадського здоров'я: Розпорядження Кабінету Міністрів від 30 листопада 2016 року № 1002-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/249618799>.
9. Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2016 року № 1013-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80>.
10. Про порядок контролю якості медичної допомоги: Наказ МОЗ від 28 вересня 2012 року № 752. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1996-12>.
11. Попченко Т.П. Реформування сфери охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення: аналіт. доп. Київ: НІСД, 2012. 96 с.
12. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України за 2016 рік / МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». Київ, 2017. 516 с.

## REFERENCES:

1. Bilovods'ka O.A. (2010) *Marketynghovij menedzhment* [Marketing Management]. Kyiv: Znannja (in Ukraine).
2. Vodolazhs'ka T.O. (2014) *Sutnist ponjattja "kadrova polityka pidpryjemstva"* [The essence of the concept of "personnel policy of the enterprise"] *Economy of the transport complex*, vol. 24, pp. 55–64.
3. Karamyshev D.V. (2005) *Upravlinnja yakistiu medychnoi dopomohy v konteksti innovaciinykh peretvoren systemy okhorony zdorov'ia* [Quality management of medical care in the context of innovative health system reforms]. Available at: <http://academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/10-KARAMISCHEV.pdf>.
4. Mikhalchuk V.M. *Pidhotovka upravlinskykh kadriv dlia haluzi okhorony zdorovia* [Training of management personnel for the health sector]. Available at: [http://www.hcm.in.ua/wpcontent/uploads/pidgotovka\\_upravlinskih\\_kadriv\\_dlya\\_galuzi\\_ohoroni\\_zdorovya\\_mihalchuk\\_v.m.pdf](http://www.hcm.in.ua/wpcontent/uploads/pidgotovka_upravlinskih_kadriv_dlya_galuzi_ohoroni_zdorovya_mihalchuk_v.m.pdf).
5. Osovs'ka H.V., Osovs'kyi O.A. (2008) *Osnovy menedzhmentu* [Fundamentals of Management]. Kyiv: Kondor (in Ukraine).
6. Prezydent Ukrainy (2015), Decree "About the Strategy of Sustainable Development "Ukraine – 2020", available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
7. Prezydent Ukrainy (2000), Decree "On the Concept of the Development of Health Care of Population of Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1313/2000>.
8. Kabinet ministriv Ukrainy (2016) Directive "On the approval of the concept of development of the public health system", available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249618799>.
9. Kabinet ministriv Ukrainy (2016) Directive "On endorsement of the Concept of Health" Financing Reform", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-%D1%80>.
10. Ministerstvo okhorony zdorovia Ukrainy (2012) order "On the order of quality control of medical care", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1996-12>.
11. Popchenko T.P. (2012). *Reformuvannia sfery okhorony zdorovia v Ukraini: orhanizatsiine, normatyvno-pravove ta finansovo-ekonomichne zabezpechennia* [Reforming health care in Ukraine: organizational, regulatory and financial and economic support]. Kyiv: NISD (in Ukraine).
12. Ministerstvo okhorony zdorovia Ukrainy (2017). *Shchorichna dopovid pro stan zdorovia naseleennia, sanitarno-epidemichnu sytuatsiiu ta rezultaty diialnosti systemy okhorony zdorovia Ukrainy. 2016 rik* [Annual report on the health of the population, the sanitary and epidemiological situation and the results of the health system in Ukraine 2016 year]. Kyiv: DU "UISD MOZ Ukrainy" (in Ukraine).

## Збереження та розвиток персоналу підприємств: проблеми та сучасні підходи до їх вирішення

**Довгань Л.Є.**

кандидат економічних наук,  
професор кафедри менеджменту  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Ткач В.В.**

магістр  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті наведено результати дослідження проблем збереження та розвитку персоналу в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням сучасних реалій. Розглянуто вплив нестабільності, невизначеності, складних та неоднозначних умов сучасного бізнес-середовища на особливості формування організаційно-економічного механізму збереження та розвитку персоналу підприємства. Запропоновано методичні підходи до формування організаційно-економічного механізму збереження та розвитку персоналу, зокрема застосування сучасної методології DISC, що враховує індивідуальні особливості працівників для мотивації та розвитку персоналу.

**Ключові слова:** організаційно-економічний механізм, управління персоналом, кадрова політика, розвиток персоналу, мотивація, методологія DISC.

Довгань Л.Е., Ткач В.В. СОХРАНЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИХ РЕШЕНИЮ

В статье приведены результаты исследования проблем сохранения и развития персонала в контексте обеспечения конкурентоспособности предприятия с учетом современных реалий. Рассмотрено влияние нестабильности, неопределенности, сложных и неоднозначных условий современной бизнес-среды на особенности формирования организационно-экономического механизма сохранения и развития персонала предприятия. Предложены методические подходы к формированию организационно-экономического механизма сохранения и развития персонала, в частности применение современной методологии DISC, учитывающей индивидуальные особенности работников для мотивации и развития персонала.

**Ключевые слова:** организационно-экономический механизм, управление персоналом, кадровая политика, развитие персонала, мотивация, методология DISC.

Dovgan' L.Ye, Tkach V.V. SAVING AND DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF ENTERPRISES: PROBLEMS AND MODERN APPROACHES TO THEIR SOLUTION

The article investigates the problems of personnel conservation and development in the context of ensuring the competitiveness of the enterprise in the light of modern realities. The influence of instability, uncertainty, complex and ambiguous conditions of the modern business environment on the peculiarities of the organizational and economic mechanism of preservation and development of the personnel of the enterprise is considered. The methodical approaches to the formation of organizational and economic mechanism of personnel preservation and development, in particular the application of the modern methodology of DISC, taking into account the individual characteristics of employees for motivation and development of the personnel, are offered.

**Keywords:** organizational and economic mechanism, personnel management, personnel policy, HR, personnel development, motivation, methodology DISC.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нині важко уявити підприємство, яке б не було зацікавлене у забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності, ефективній діяльності та прибутковості. Досягнення найбільш бажаних результатів є можливим за наявності висококваліфікованого персоналу, який не лише сумлінно працює, але й пов'язує свою подальшу професійну діяль-

ність з підприємством. Необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, адекватної реакції на виклики зовнішнього бізнес-середовища є розробка організаційно-економічного механізму управління персоналом, в основу якого покладене використання новітніх управлінських методик і технологій для розвитку професійного рівня працівників підприємства. Саме вирішення

таких проблемних питань зумовлює актуальність вибраної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми управління персоналом та його розвитком завжди були актуальними та важливими, а також розглядалися в наукових доробках як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема в дослідженнях Б. Анікіна, Л. Балабанової, М. Виноградського, А. Дайнеки. У роботах таких вчених, як, зокрема, Ф. Хміль [2], Г. Попов, С. Рогач, В. Савченко [3], Ю. Антоненко, О. Грішнова, І. Юрченко, значна увага приділялася розробці та формуванню організаційно-економічного механізму управління персоналом.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас сучасні реалії вітчизняної економіки для забезпечення конкурентоспроможності підприємств потребують використання новітніх управлінських методів і технологій задля розвитку професійного рівня працівників підприємства, нових підходів до формування організаційно-економічного механізму управління персоналом, що й зумовлює необхідність подальших досліджень цих проблем.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження новітніх управлінських інструментів і технологій для розвитку професійного рівня працівників підприємства, нових підходів до формування організаційно-економічного механізму управління персоналом. З огляду на мету передбачається розв'язання таких задач:

– дослідити основні елементи організаційно-економічного механізму управління персоналом;

– визначити основні негативні тенденції та проблеми у сфері управління персоналом на підприємствах;

– на основі виявлених проблем запропонувати основні шляхи вдосконалення процесу управління персоналом, забезпечення розвитку та збереження персоналу підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні підприємства є динамічними структурами, які перебувають у постійному русі, підпадають під вплив різних зовнішніх факторів та чинників, а також самі здійснюють активний вплив на ринок та інших його учасників. Сьогоднішнє бізнес-середовище, в якому доводиться працювати підприємствам, характеризується високим рівнем турбулентності, тобто всі зміни, що відбуваються, є такими, які досить складно визначити та передбачити. Таке бізнес-середовище називають

VUCA-світом. VUCA – це акронім, який утворений початковими буквами таких чотирьох слів, як “Volatility” («мінливість»), “Uncertainty” («невідомість»), “Complexity” («складність»), “Ambiguity” («багатозначність»). Вперше цей термін був використаний у Військовій академії армії США близько 20 років тому, щоб охарактеризувати невизначений, складний та неоднозначний багатосторонній світ, у якому доводиться діяти військовим. З часом термін “VUCA” змістився з військової термінології в сучасні бізнес-словники, оскільки він описує середовище, в якому здійснюють свою діяльність вітчизняні підприємства сьогодні. Коли хаос, турбулентність і мінливе бізнес-середовище стали «ною нормою», можна впевнено стверджувати, що вітчизняні підприємства здійснюють свою діяльність у VUCA-світі [1]. Проблеми полягають значною мірою у відсутності достатньої кількості інформації. Водночас, навіть володіючи достатньою інформацією, досить складно робити прогнози на довгостроковий період. До того ж вченими доведено, що важливим елементом успішної діяльності компаній є їх кадровий склад, а саме його кількість та якість, оскільки працівники є тим фактором, що може як чинити позитивний вплив на загальне положення підприємства, його здатність реагувати на виклики зовнішнього середовища, так і призвести до занепаду компанії.

З огляду на важливість персоналу підприємства в будь-якій компанії має приділятися особлива увага саме цьому напрямку роботи. Так, за постійний розвиток та роботу з працівниками відповідають кадрові служби, підрозділи з управління людськими ресурсами чи HR-департаменти. Проте наявність такого відділу ще не є гарантією отримання позитивного результату від їх роботи та забезпечення ефективної діяльності підприємства загалом.

Досягнення високого рівня прибутковості та ефективності як окремих складових підприємства, так і всієї організації загалом є можливим за налагодження спеціальних механізмів управління підприємством загалом та механізму управління персоналом зокрема як складового елементу загального механізму управління підприємством.

Загальне поняття «механізм управління організацією» протягом останніх років досліджувалося науковцями різних країн, тому існує декілька його характеристик.

Так, механізм управління організацією – це система, яка утворюється зі взаємопов'язаних ланок (підсистем), що об'єднують множину

різних елементів і блоків, забезпечуючи у процесі їх взаємодії функціонування всіх підсистем [2, с. 221]. Механізм управління характеризується цілями, функціями, принципами та методами управління.

Разом з успішною розробкою організаційно-економічного механізму управління організацією особливої уваги заслуговує його складова, присвячена роботі з персоналом компанії. Так, організаційно-економічний механізм управління персоналом є частиною загального механізму управління підприємством та включає низку блоків і підсистем, пов'язаних з роботою з кадровим складом компанії, яка здійснюється в процесі виконання певних цілеспрямованих дій та передбачає такі основні етапи і функції:

- визначення цілей та основних напрямів роботи з персоналом;
- визначення засобів, форм і методів досягнення цілей;
- визначення інструментів роботи з персоналом;
- організація роботи щодо виконання прийнятих рішень;
- організація заходів з підвищення рівня управління персоналом (організація навчання, підвищення кваліфікації, підвищення рівня мотивації тощо);
- контроль вжиття запланованих заходів;
- координування дій персоналу, залученого до вжиття розроблених заходів.

Виконання всіх етапів, зазначених вище, поступово дає змогу не лише налагодити ефективну роботу з персоналом, але й забезпечити їх постійний та якісний розвиток працівників, що є запорукою кращої віддачі та поліпшення результатів діяльності компанії загалом. Крім того, вкладаючи кошти в постійний розвиток кадрового складу, керівництво компанії забезпечує себе відданим персоналом з високоякісними сучасними знаннями, що бачать перспективи в подальшій роботі на свою компанію.

Так, можна сказати, що, здійснюючи інвестиції в розвиток персоналу сьогодні, компанія отримуватиме позитивну віддачу ще протягом тривалого періоду в майбутньому у вигляді підвищення рівня конкурентоспроможності та виживання компанії загалом.

Отже, розвиток персоналу підприємства – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдо-

сконалення соціальної структури персоналу [3, с. 27]. Розвиток персоналу забезпечується вжиттям заходів щодо оцінювання кадрів з метою здійснення виробничої адаптації та атестації персоналу, планування трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулювання розвитку персоналу, навчання, підвищення кваліфікації тощо.

Заходи щодо розвитку персоналу можуть мати різні форми, а вжиття цих заходів може відбуватися за допомогою різних засобів. Так, цей процес може відбуватися за рахунок різних видів робіт, що проводяться як менеджерами та вищим керівництвом компанії, так і запрошеними тренерами, коучами та фахівцями з різних сфер. Нині це є актуальним питанням, оскільки розвиток персоналу допоможе компанії підвищити продуктивність праці, знизити плинність кадрів та адаптувати їх до швидко мінливих умов роботи. Проте важливо правильно організувати процес навчання, вибрати один з методів розвитку персоналу, який підходить саме для тієї компанії з урахуванням всіх особливостей, в якій вони будуть застосовуватися.

Для досягнення бажаного результату необхідно керуватися принципами [4]:

- послідовності та цілісності системи розвитку фахівців;
- адаптивності форм і способів розвитку;
- стимулювання співробітників (як матеріального, так і нематеріального).

Програма розвитку персоналу повинна розроблятися з урахуванням реальних можливостей компанії, адже саме від них залежить вибір форм і методів навчання.

Протягом останніх років з'являються нові напрями розвитку персоналу, які спрямовані на розвиток як професійних навичок, так і комунікаційних якостей, особистісного зростання тощо. Найбільш поширеними останнім часом є такі методи [5; 6]:

- навчання під час роботи;
- наставництво;
- курси, семінари, майстер-класи, проведені поза робочою обстановкою із залученням сторонніх фахівців;
- аудіо- та відеокурси;
- ротація фахівців;
- обмін знаннями, що проводиться всередині компанії;
- делегування повноважень;
- ділові та рольові ігри.

Важливо пам'ятати, що для досягнення кращих результатів доцільно використовувати комплексний підхід, тобто комбінувати

різні методики та форми розвитку персоналу, що враховують особливості працівників компанії та потреб, яких хоче досягнути керівництво компанії шляхом організації навчання персоналу.

Програма розвитку персоналу повинна бути послідовною та структурованою (складатися з окремих модулів). Це допоможе співробітникам розібратися в задачах, які поставити перед ними на кожному етапі підготовки, освоїти необхідні навички та знання, необхідні для їх вирішення.

Щоб досягти цілей зі здобуття нового рівня професіоналізму серед співробітників, поставлених керівництвом компанії, не можна обмежуватися лише створенням програми навчання. Щоб зацікавити персонал в підвищенні рівня професійних знань, необхідно правильно вибудувати систему заохочень, яка була б повністю пов'язана з результатами, що демонструють працівники, та досягненнями, пов'язаними з освоєнням нових знань і залученням в нову діяльність.

Окрім перерахованих вище методів навчання, варто відзначити, що останнім часом з'являється значна кількість нових моделей, методологій та форм навчання й розвитку навичок персоналу з урахуванням їх різних особливостей.

Так, американські вчені зазначають, що неможливо застосовувати одну модель чи методику розвитку персоналу для всіх співробітників. Для забезпечення найбільш ефективного процесу навчання необхідно враховувати індивідуальні особливості кожного працівника, для якого розробляється програма. Такий підхід дасть змогу не лише ефективно використовувати час, відведений для навчання, але й розвивати, окрім професійних навичок, індивідуальні характеристики.

Крім того, з огляду на VUCA-світ, у якому доводиться працювати сучасним організаціям, компанії потребують удосконалення моделі компетенцій персоналу. Окрім традиційних компетенцій, таких як логічне, системне та структуроване мислення, комунікаційні навички, навички роботи в команді, керівництво, у VUCA-світі необхідні VUCA-компетенції (V – Vision (бачення), U – Understanding (розуміння), C – Creativity/Clarity (креативність/ясність), A – Agility (рішучість)) [7]. Знову ж таки розвиток зазначених вище компетенцій можливий лише за умови розробки такої моделі розвитку персоналу, яка повністю побудована на індивідуальних особливостях

працівника та враховує найбільш важливі характеристики особистості.

Однією з нових технологій розвитку та підвищення мотивації персоналу є модель DISC, яка описує людей з точки зору різних стилів поведінки, розроблена американським психологом, PR-фахівцем, письменником та юристом Уільямом Марстоном [8]. Ця модель сьогодні набуває все більшої популярності на Заході, проте поки що не знайшла широкого застосування на українських підприємствах.

Поведінку більшості людей можна віднести до одного з чотирьох основних стилів, таких як домінування (Dominance, стиль D), вплив (Influence, стиль I), сталість (Steadiness, стиль S) і сумлінність (Conscientiousness, стиль C). Часто в поведінці людей виявляється чітка схильність до одного стилю, наприклад домінування (стиль D). Однак також часто можна зустріти комбінацію з декількох стилів, наприклад домінування і сумлінність (стиль DC) [9].

Для ефективного розвитку та мотивування людей, що відносяться до різних стилів, необхідно використовувати різні методики, що будуть найбільш ефективними саме для визначеного типу працівників. Важливе завдання лідера полягає в тому, щоб не тільки нести своє бачення, але й мотивувати підлеглих. Керівники повинні надихати і спонукати співробітників до роботи кожного дня. Щоб ефективно мотивувати людей, потрібно говорити з ними тією мовою, яка їм близька. Саме в цьому полягає важливість розуміння того, до якого стилю поведінки відноситься той чи інший працівник, забезпечує можливість налагоджувати позитивні відносини зі співробітниками, мінімізувати негативний вплив від конфліктних ситуацій та загалом створювати сприятливе середовище всередині компанії.

Отже, доцільно розглянути способи впливу та мотивування на працівників, що належать до різних поведінкових стилів.

Перед працівниками, поведінка яких належить до стилю домінування (D), потрібно ставити амбітні та зухвалі цілі, яких вони хочуть досягати самостійно. Їм необхідно чітко віддавати завдання, окреслити кордони їх повноважень та можливість використання ресурсів, а також дати змогу самостійно виконувати завдання. Таких людей не потрібно контролювати постійно, варто лише час від часу перевіряти хід справ. Їм необхідно відчувати, що їх лідерські якості помічають та цінують. Для таких працівників навчання та розвиток професійних якостей може здійснюватися шляхом використання

різних тренінгів та ділових ігор, де вони зможуть проявити себе повною мірою. Щодо мотивації, то окрім премій, пов'язаних з успішним виконанням завдань, необхідно також використовувати публічну похвалу за їх лідерські якості та уміння.

Щодо представників, поведінка яких відноситься до стилю впливу (I), то їм важливо керувати груповими проектами та взаємодіяти з іншими співробітниками в пошуках нових рішень. Їх приваблюють різноманітність та колективна робота. Під час виконання робіт такими працівниками необхідно досить часто перевіряти хід робіт, звертати їх увагу на деталі та нагадувати про плани й графіки. Для людей цього типу важливо відчувати, що їх думки та почуття почуті. Розвиток навичок таких працівників може здійснюватися з використанням різних курсів, тренінгів та групових занять.

Співробітникам, що є представниками стилю сталості (S), потрібно, щоб ними керували. Таким працівникам необхідні чіткі покрокові вказівки та багато підтримки. Вони хочуть допомагати іншим і співпрацювати з іншими, щоб добре виконувати роботу та відчувати себе захищеними. Їм необхідний час, аби освоїтися з новими завданнями чи умовами. Необхідно підтримувати їх впевненість у собі, показуючи, що їх робота та відданість є важливими для компанії. Для таких працівників необхідно організувати навчання в найбільш комфортних для них умовах (відео- чи аудіокурси, індивідуальні завдання з коучами).

Для співробітників стилю сумлінності (C) велике значення мають якість і ретельність. Їм подобається працювати самостійно, переважно працювати над аналітичними завданнями. Їм потрібно максимум інформації про проект, часто в письмовому вигляді, а також максимум часу на його виконання, оскільки вони хочуть працювати вдумливо. Таким співробітникам необхідно встановлювати жорсткі терміни та чітко визначати очікувані результати. Обговорюючи з такими співробітниками їх роботу, керівник має максимально концентруватися на фактах, а не емоціях [10]. Навчання для таких співробітників має організуватися з урахуванням їх особливостей, переважно це індивідуальні завдання з коучами та тренерами.

Використання DISC дає змогу полегшити процес створення команди, підбір та наймання персоналу, сприяє підвищенню продуктивності, вирішенню конфліктів тощо.

Загалом переваги від використання моделі такі [11]:

- отримання більше часу та енергії для виробничої діяльності, адже коли команда побудована з урахуванням індивідуальних особливостей кожного з учасників, то зменшується кількість конфліктів та непорозумінь, з'являється можливість більше часу витратити на виконання поставлених завдань та навчання в процесі роботи;

- покращення стосунків між членами команди та розподіл ролей, які вони виконуватимуть (люди стають незадоволеними, коли вони не дуже добре відповідають своїм робочим місцям); коли керівник розуміє природні уподобання людини та її особливості, простіше підібрати завдання, яке йому сподобається, що сприятиме підвищенню продуктивності та задоволенню роботою працівника;

- поліпшення розуміння споживачів та інших зацікавлених сторін, адже, знаючи переваги та особливості членів команди, керівник може швидше налагодити більш ефективне обслуговування своїх клієнтів.

Коли керівник розуміє індивідуальні особливості та характеристики власних працівників, організувати виробничий процес, розвиток персоналу та мотивувати їх йому стає набагато простіше та ефективніше.

Отже, розвиток та збереження персоналу підприємства є важливим напрямом діяльності будь-якого підприємства. Робота з працівниками повинна бути чітко налагоджена та враховувати особливості як самого підприємства, так і працівників, які з психологічної та особистісної точки зору є абсолютно різними, а методи навчання, які підходять для одних осіб, є зовсім неефективними для інших. Крім того, важливим елементом є система стимулювання та заохочення не тільки роботи працівників, але й розвитку. Важливо налагодити таку систему мотивації, яка би продемонструвала зв'язок між результатами роботи чи новими здобутими навичками та рівнем премій чи заохочень. Загалом варто відзначити, що робота з персоналом є досить цікавою сферою, але водночас потребує значного рівня знань і володіння різними навичками у керівників кадрових служб і вищого керівництва компаній.

**Висновки з цього дослідження.** Провівши дослідження організаційно-економічного механізму розвитку та збереження персоналу підприємства, ми визначили, що це є одним з найбільш важливих напрямів діяльності будь-якого підприємства, оскільки



він здатен налагодити ефективну роботу з персоналом підприємства, забезпечивши за рахунок цього високий рівень конкурентоспроможності.

Проведений аналіз літературних джерел дав змогу визначити важливість організаційно-економічного механізму управління підприємством та управління персоналом як складової частини загального механізму, його структурні елементи та особливості, а також

виявити напрями розвитку персоналу компанії та особливості мотивації працівників, які належать до різних поведінкових стилів.

До основних елементів наукової новизни можна віднести дослідження сучасних напрямів розвитку персоналу, розробку пропозицій щодо створення організаційно-економічного механізму забезпечення розвитку персоналу, використання методології DISC для мотивації працівників.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гросул В., Жилякова О. Сутність та особливості антикризової стратегії підприємства в умовах VUCA-світу. Бізнес-Інформ. 2015. № 11. С. 392–399. URL: [http://business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2015-11\\_0-pages-393\\_399.pdf](http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-11_0-pages-393_399.pdf).
2. Хміль Ф. Основи менеджменту: підручник. Київ: Академвидав, 2003. 608 с.
3. Савченко В. Управління розвитком персоналу: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2002. 351 с.
4. Эффективные методы использования внутренних ресурсов компании. URL: <https://www.hr-director.ru/article/63036-red-metody-razvitiya-personala>.
5. Грицунова С., Лотарева К., Кузьменко О., Мелентьева Н. Современные методы развития персонала. URL: <http://izron.ru/articles/o-nekotorykh-voprosakh-i-problemakh-ekonomiki-i-menedzhmenta-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezh/sektsiya-19-upravlenie-i-razvitie-personala/sovremennye-metody-razvitiya-personala>.
6. Методы обучения и развития персонала, применяемые в Великобритании. URL: <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=6299>.
7. Сагирова О. Эволюция модели компетенций персонала в условиях неопределенности. URL: [http://wardhowell.com/teinstitute/vuca\\_evolyuciya\\_modeli\\_kompetencij](http://wardhowell.com/teinstitute/vuca_evolyuciya_modeli_kompetencij).
8. DiSC Overview. URL: <https://www.discprofile.com/what-is-disc/overview>.
9. Модель DISC: Как мотивировать людей разных стилей поведения. URL: <http://ashigabutdinov.ru/all/pro-ty-lichnosti-po-disc>.
10. Козлов Д., Толмачова І. Як здійснювати вплив на людей в житті та бізнесі. Київ, 2017. 77 с.
11. The DiSC Model: Understanding People's Personal Styles. URL: [https://www.mindtools.com/pages/article/newCDV\\_92.htm](https://www.mindtools.com/pages/article/newCDV_92.htm).

#### REFERENCES:

1. Hrosul V., Zhyliakova O. (2015) Sutnist ta osoblyvosti antylyzovoi stratehii pidprijemstva v umovakh VUCA-svitu [Essence and Features of Formation of an Anti-Crisis Strategy of Enterprise in Conditions of VUCA World]. Proceedings of the Biznes Inform (Ukraine, Kharkiv, 2015). Available at: [http://business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2015-11\\_0-pages-393\\_399.pdf](http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-11_0-pages-393_399.pdf).
2. Khmil' F. (2003) Osnovy menedzhmentu: pidruchnyk [Fundamentals of Management]. Kyiv: Akademydav (in Ukrainian).
3. Savchenko V. (2002) Upravlinnia rozvytkom personal: navch. posibnyk [Management of personnel development]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
4. Effektivnye metody ispol'zovaniya vnutrennikh resursov kompanii (2017) [Effective methods of using internal company resources]. Direktor po personalu (electronic journal). Available at: <https://www.hr-director.ru/article/63036-red-metody-razvitiya-personala>.
5. Gritsunova S., Lotareva K., Kuz'menko O., Melent'eva N. (2015) Sovremennye metody razvitiya personala [Modern methods of staff development]. Proceedings of the O nekotorykh voprosakh i problemakh ekonomiki i menedzhmenta (Russia, Krasnoyarsk, November 06, 2014). Available at: <http://izron.ru/articles/o-nekotorykh-voprosakh-i-problemakh-ekonomiki-i-menedzhmenta-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezh/sektsiya-19-upravlenie-i-razvitie-personala/sovremennye-metody-razvitiya-personala>.
6. Altyntseva A. (2005) Metody obucheniya i razvitiya personala, primenyayemye v Velikobritanii [Methods of training and development of personnel used in the UK] Trainings (electronic journal). Available at: <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=6299>.

7. Sahirova O. (2015) Evolyutsiya modeli kompetentsiy personala v usloviyakh neopredelennosti [Evolution of the competence model of personnel in conditions of uncertainty] Ward Howell (consulting company). Available at: [http://wardhowell.com/teinstitute/vuca\\_evolyuciya\\_modeli\\_kompetencij](http://wardhowell.com/teinstitute/vuca_evolyuciya_modeli_kompetencij).
8. Personality Profile Solutions LLC (2011) [DiSC Overview], Minneapolis, MN, United States. Available at: <https://www.discprofile.com/what-is-disc/overview>.
9. Model DISC: Kak motivirovat lyudey raznykh stiley povedeniya (2017) [Model DISC: How to motivate people of different styles of behavior] Adel Shigabutdinov (electronic journal). Available at: <http://ashigabutdinov.ru/all/pro-tipy-lichnosti-po-disc>.
10. Kozlov D., Tolmachova I. (2017) Yak zdiisniuvaty vplyv na liudei v zhytti ta biznesi [How to influence people in life and business]. Kyiv (in Ukrainian).
11. Mind Tools Ltd (2017) [The DiSC Model: Understanding People's Personal Styles], London, UK. Available at: [https://www.mindtools.com/pages/article/newCDV\\_92.htm](https://www.mindtools.com/pages/article/newCDV_92.htm).

УДК 005.332.4:658.261

## Формування конкурентних переваг підприємства шляхом підвищення його енергоефективності

**Запащук Л.В.**

старший викладач

кафедри економіки підприємства та менеджменту  
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

У статті проаналізовано сучасні методи та тенденції формування конкурентних переваг підприємства, розглянуто джерела формування конкурентних переваг відповідно до ресурсної концепції, досліджено особливості ресурсного забезпечення конкурентних переваг підприємства шляхом підвищення його енергоефективності, обґрунтовано необхідність впровадження на вітчизняних промислових підприємствах системи енергоменеджменту.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкурентні переваги, паливно-енергетичний ресурс, підприємство, енергоефективність, енергоменеджмент.

Запащук Л.В. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

В статье проанализированы современные методы и тенденции формирования конкурентных преимуществ предприятия, рассмотрены источники формирования конкурентных преимуществ в соответствии с ресурсной концепцией, исследованы особенности ресурсного обеспечения конкурентных преимуществ предприятия путем повышения его энергоэффективности, обоснована необходимость внедрения на отечественных промышленных предприятиях системы энергоменеджмента.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, конкурентные преимущества, топливно-энергетический ресурс, предприятие, энергоэффективность, энергоменеджмент.

Zapashchuk L.V. FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE BY THE WAY OF ENHANCING ITS ENERGY EFFICIENCY

The article analyzes the modern approaches and tendencies of forming competitive advantages of the enterprise, considers sources of forming competitive advantages in accordance with the resource concept, explores the features of resource support of the competitive advantages of the enterprise by increasing its energy efficiency, and substantiates the necessity of introducing the system of energy management at the domestic industrial enterprises.

**Keywords:** competitiveness, competitive advantages, fuel and energy resource, enterprise, energy efficiency, energy management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах господарювання більшість вітчизняних підприємств перебуває в динамічному процесі вдосконалення системи управління, спрямованої на забезпечення стійких конкурентних переваг на ринку, пристосування до умов зовнішнього середовища, пошук способів протидії конкурентам, що обумовлює необхідність вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Однією з причин зниження конкурентоспроможності українських промислових підприємств є неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР). Погіршують становище енергетична залежність України від інших країн, обмеженість в енергетичних ресурсах, а також стрімке зростання їх вартості. Відповідно, актуальним є формування конкурентних переваг підпри-

ємства шляхом підвищення його енергоефективності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання формування конкурентних переваг розглядали такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як, зокрема, М. Портер, Ж. Ламбен, Р. Грант, Р.А. Фатхутдінов, Г.Л. Азоєв, І.З. Должанський. Дослідженню фундаментальних основ теорії та практики підвищення енергоефективності промислових підприємств присвятили свої роботи В.В. Дзеджула, С.П. Денисюк, В.В. Микитенко, М.М. Мітрахович, О.А. Миколюк, Е.Ю. Омельченко, В.М. Нижник, В.В. Стадник, Т.В. Сердюк, О.М. Суходоля та інші вчені.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте недостатньо вирішеними залишаються питання можливості забезпечення конкурентних переваг у сучасних умовах функціонування підприємств. Вод-

ночас досі не сформовано системний підхід до управління енергоефективністю, який ґрунтується на сучасних тенденціях управління.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в узагальненні джерел конкурентних переваг відповідно до сучасних тенденцій розвитку стратегічного менеджменту, дослідженні особливостей ресурсного забезпечення конкурентних переваг підприємства шляхом підвищення його енергоефективності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування конкурентних переваг є важливим фактором досягнення підприємством сталої конкурентної позиції на ринку. В економічній літературі існує безліч визначень поняття «конкурентна перевага». Згідно з Г.Л. Азоєвим і А.П. Челенковим, конкурентна перевага – це становище фірми на ринку, що дає їй змогу долати сили конкуренції та приваблювати до себе покупців. Основою конкурентної переваги є унікальні активи підприємства чи особлива компетентність у сферах діяльності [1, с. 125]. М. Портер [2] вважає, що конкурентні переваги є головною метою та результатом господарської діяльності підприємства, а також виявляються або в більш низьких, ніж у конкурента витратах, або у спроможності вимірювати та контролювати додану вартість, яка перевищує додаткові витрати від диференціації. Р.А. Фатхутдінов [3] дає таке визначення: конкурентні переваги є ексклюзивною цінністю, якою володіє система і яка дає їй перевагу перед конкурентами.

На думку І.З. Должанського і Т.О. Загорної [4], конкурентна перевага – рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми (а здобувають також для майбутнього споживання) всіх видів ресурсів. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги перед конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів).

Узагальнюючи визначення конкурентних переваг, зазначимо, що їхня сутність виявляється через такі характеристики, як здатність підприємства ефективно використовувати ресурси, досягаючи більш стійкого та тривалого положення на ринку, ніж конкуренти; сукупність характеристик, властивостей, ресурсів, цінностей, якими володіє підприємство і які забезпечують йому перевагу перед конкурентами; результат більш ефективного за конкурентів

управління процесами формування та розвитку якісних і кількісних властивостей продукту, що мають цінність для покупця.

Можливості забезпечення конкурентних переваг залежать від низки факторів [5, с. 70]:

- відмінна якість, що є підвищеною цінністю для покупців або за рахунок зменшення їх затрат, або за рахунок підвищення ефективності продукції для задоволення потреб споживачів;
- ключові компетенції, тобто особливий навик чи технологія, що створює унікальну цінність для споживачів;
- поява нових технологій;
- нові запити покупців чи ті запити, що змінилися;
- поява нового сегменту галузі за рахунок освоєння нової продукції;
- зміна вартості чи видів компонентів виробництва;
- зміна державного регулювання в таких напрямках, як стандарти, охорона навколишнього середовища;
- швидкість створення та реалізації інновацій;
- здатність відмовитися від наявної конкурентної переваги на користь формування нової, більш ефективної;
- вдосконалення власного виробництва;
- ефективне використання всіх видів ресурсів, а також їх оптимальне структурне співвідношення.

Джерелами формування конкурентних переваг підприємства є кваліфікована робоча сила, сприятливі умови виробництва, створення нових видів продукції чи інших інновацій, суттєве зниження собівартості продукції, її висока якість, унікальність та оптимальний асортимент, що відповідає потребам споживачів, регулювання цін підприємством, високий рівень соціальної відповідальності.

Таким чином, джерела формування конкурентних переваг підприємства в сучасній економіці можна розглядати з позицій трьох концепцій, а саме інституційної, ринкової та ресурсної. Кожна з них дає свою відповідь на питання про те, в чому полягає причина стратегічного успіху підприємства в довгостроковій перспективі. В рамках інституційного підходу джерелом конкурентної переваги є інтеграція підприємства в навколишнє бізнес-середовище, його інформаційне поле та систему галузевих і ринкових зв'язків, які позбавляють підприємство ізоляції в соціумі.

Ринкова концепція будується на тому, що успішність фірми в конкурентній боротьбі

залежить від специфіки галузі, виду та масштабу конкуренції, а також від поведінки самої фірми на ринку. Як джерело конкурентних переваг цей підхід розглядає ефективну галузеву та ринкову позицію суб'єкта, вибрану з урахуванням його специфіки. Ресурсний підхід базується на твердженні, що ринкове становище підприємства ґрунтується на унікальному поєднанні матеріальних та нематеріальних ресурсів фірми, а також управлінні ними, тому джерелом конкурентних переваг є унікальна комбінація його оригінальних та специфічних видів ресурсів. Цей підхід найбільше відповідає зростаючій тенденції до пріоритету фірми, а не галузі як основної одиниці аналізу. В останнє десятиліття цей підхід став домінуючою парадигмою в теорії стратегічного управління [6].

Фундаментальні основи теорії ресурсного підходу закладені в наукових працях Б. Вернерфельта [7], Г. Хамела і К. Прахалада [8] ще наприкінці 80-х років ХХ ст. Представники ресурсної концепції пропонували розглядати ресурси з позицій їх цінності для створення суб'єктом господарювання конкурентних переваг у стратегічному періоді. Б. Вернерфельт у своїй праці виокремив ключові положення розвитку фірми, головною ідеєю яких є досягнення рівноваги (балансу) між використанням наявних ресурсів фірми та розвитком (пошуком) нових [7]. До ресурсів, що впливають на досягнення максимальних результатів у діяльності фірми, Б. Вернерфельт відносив матеріально-технічні, фінансові та трудові. Г. Хамел та К. Прахалад зазначали, що успішне функціонування фірм, їх здатність конкурувати на внутрішніх та зовнішніх ринках значною мірою залежать від ефективного управління ресурсами, якими володіє фірма. Вони акцентували увагу на необхідності відмови в сучасних умовах конкуренції від традиційних концепцій, що орієнтовані на «зменшення» використання ресурсів фірми, реструктуризацію, закликаючи до ефективного використання ресурсів в контексті довгострокових стратегій розвитку фірми, де стратегія – це щось більше, ніж розподіл обмежених ресурсів серед конкуруючих проектів, це подолання нестачі ресурсів за допомогою творчого та постійного використання ресурсних важелів [8].

Вперше в сучасній літературі послідовно та чітко категоріальний апарат трактування ресурсної концепції був сформульований Р. Грантом [9]. На його думку, ресурси є фактором виробничого процесу. Однак ресурси самі по собі не є продуктивними. Для здійс-

нення виробничої діяльності необхідні об'єднання та координація груп ресурсів [10, с. 147]. Потенціал групи ресурсів під час виконання певного завдання або діяльності називають здатністю. Іншими словами, ресурси виступають джерелом здатності підприємства, а здатність є основним джерелом його конкурентної переваги.

Щоб отримати конкурентну перевагу на основі ресурсу чи здатності, необхідно дотримуватися двох умов, а саме унікальності та доцільності. Як зазначає Р. Грант, якщо ресурс чи здатність має широкий доступ всередині галузі, він може стати причиною конкуренції, але не забезпечить міцної основи для отримання конкурентної переваги. Ресурси та здатності матимуть цінність лише тоді, коли матимуть відношення до конкурентних переваг, іншими словами, вони допомагають фірмі створювати цінності для споживачів та виживати в конкурентній боротьбі. Довговічність ресурсів залежить від швидкості знецінення або старіння тих ресурсів та здібностей. Неможливість передачі ресурсів або недосконала мобільність через їх унікальність та специфічність забезпечує стійкість конкурентної переваги. А складність відтворення самих ресурсів та здібностей дає змогу підприємству утримувати свою конкурентну перевагу протягом тривалого часу [10, с. 160–163].

В умовах різкого зростання цін на імпортовані енергоносії для багатьох підприємств впровадження енергоефективних технологій – це питання економічної доцільності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Тоді управління енергоефективністю підприємств можна вважати елементом ресурсної концепції, основним завданням якої є підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання шляхом управління використанням будь-яких ресурсів, що необхідні для забезпечення його функціонування.

У контексті ресурсної концепції О. Вільямсон виокремив загальні, специфічні та високо специфічні ресурси, визначивши рівень специфічності певного ресурсу тим, наскільки «легко йому можна знайти альтернативні варіанти застосування й альтернативних користувачів без втрати ефективності використання» [11]. Згідно з теорією О. Вільямсона паливно-енергетичні ресурси відносяться до загальних, а іноді – до специфічних ресурсів. Узагальнюючи зазначене, відзначимо, що теорія ресурсного підходу орієнтована на виокремлення ресурсів, необхідних для функціонування фірми та

оптимізації структури ресурсоспоживання, шляхом підвищення ефективності їх використання. У контексті енергоефективності теорія ресурсного підходу дає змогу виокремити специфічний ресурс, а саме енергію, яка необхідна для функціонування промислових підприємств, а також для забезпечення ефективності використання ПЕР.

Специфічними рисами паливно-енергетичного ресурсу є:

- висока вартість та тенденція до зростання;
- обмеженість (в умовах енергетичної кризи є ризик обмеженості доступу до ПЕР), що може негативно вплинути на економічну безпеку підприємства;
- монополія на ринку ПЕР України;
- відсутність альтернативного ресурсу, який би міг у повному обсязі компенсувати ПЕР, не обмежуючи виробничі потужності промислового підприємства;
- відсутність можливості (фінансової, технологічної тощо) самостійно виробляти в повному обсязі власний «ресурс», необхідний для функціонування промислового підприємства; в нашому випадку під ресурсом розуміємо відновлювальні види енергії.

Сьогодні підвищення енергоефективності виробництва – одне з основних завдань щодо підвищення результативності та зниження собівартості, яка залежить від питомих витрат ресурсів, зокрема енергетичних. Адже зниження собівартості – це одна з конкурентних переваг будь-якої продукції, а особливо зараз, коли ринок збуту стає все більш розбірливим. Отже, енергетичний фактор є одним зі складників, що забезпечує конкурентоспроможність промислового підприємства.

Енергоефективність відображає властивість промислового виробництва і технологій та характеризує обсяг випуску продукції на одиницю спожитої енергії, тобто ступінь віддачі перетворених енергоресурсів у вихідні результати [12].

Підвищення енергоефективності на підприємстві підвищує доходи підприємства, приносячи такі результати [13, с. 111]:

- заощадження коштів, що забезпечує зростання конкурентоспроможності підприємства, а особливо під час зростання цін на енергоносії;
- збільшення продуктивності через удосконалення виробничих процесів, пов'язаних зі способом використання енергії;
- встановлення квот на викиди, що дає змогу знизити залежність від цін на енерго-

носії, зменшити ризики компанії, що підвищує вартість підприємства;

- скорочення викидів у навколишнє середовище, через що покращується екологічний стан, а також імідж підприємства.

Таких результатів можна досягнути лише за умови впровадження на вітчизняних підприємствах системи енергетичного менеджменту.

Основною метою енергетичного менеджменту є досягнення високої енергоефективності господарювання за найкращого використання людського та ресурсного потенціалу об'єкта діяльності (промислового підприємства) та мінімального негативного впливу на довкілля. З позицій управління підприємством метою енергоменеджменту є оптимальний стан енерговикористання за відповідний відрізок часу.

В науковій праці [14] в основу енергетичного менеджменту покладено управлінську та технічну діяльність, що спрямована на підвищення рівня енергоефективності. Управлінський підхід в контексті енергетичного менеджменту дає змогу покращити роботу енергетичної служби підприємства, підвищити керованість процесів, спрямованих на підвищення рівня енергоефективності. Якщо раніше промислові підприємства могли обмежитися впровадженням енергетичного менеджменту як окремо функціонуючої системи, то зараз енергетичний менеджмент потребує інтеграції в управлінську систему та взаємодії на всіх рівнях організаційної структури управління.

Енергетичний менеджмент у контексті зростання керованості та ефективності процесів споживання специфічного ресурсу сприяє зростанню ефективності використання ПЕР. На думку В.В. Лук'янової, ефективно управління на підприємстві має ґрунтуватись на таких основних положеннях, як масштабність, мінімізація, адекватна реакція, зважене прийняття ризику та нейтралізація загроз [15, с. 106–107].

У контексті ефективності управління енергоефективністю промислових підприємств розглянемо зміст зазначених положень.

1) Масштабність. Необхідно охопити всі можливі сфери діяльності підприємства, що причетні до виробництва, розподілу та витрачання ПЕР, виявити сфери виникнення ризиків з метою зниження ступеня невизначеності до мінімуму.

2) Мінімізація. Підприємство має мінімізувати кількість можливих ризиків та загроз,

пов'язаних з неефективністю функціонування системи енергетичного менеджменту за допомогою різноманітних сучасних методів управлінського впливу (контролю, моніторингу, внутрішнього аудиту тощо).

3) Адекватна реакція. Підприємство має швидко реагувати на внутрішні та зовнішні зміни, що призводять до виникнення реального ризику чи загроз безпеці функціонування підприємства (до загроз можна віднести стрімке зростання вартості ПЕР, планове відключення електроенергії, обмеженість щодо відбору електроенергії з централізованої мережі тощо), за рахунок ефективної організації робіт з розробки стратегії розвитку підприємства.

4) Зважене прийняття ризику та нейтралізація загроз (в контексті функціонування системи енергетичного менеджменту під час прийняття рішення щодо фінансування затратних проектів з енергозбереження).

Застосування в практиці вітчизняних промислових підприємств основних положень енергоменеджменту сприятиме зростанню енергоефективності, що вплине на формування стійких конкурентних переваг підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, конкурентні переваги не лише впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, але й є джерелом розширення його можливостей зі зниження витрат, покращення якості продукції, гнучкості реагування на попит, раціонального використання ресурсів, впровадження інновацій, вироблення оптимальних шляхів виходу з фінансових та економічних проблем, адаптивності системи управління підприємством до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, що є передумовами формування й розвитку дієвої системи управління конкурентними перевагами підприємства. Стійкість конкурентної переваги підприємства з точки зору ресурсної концепції залежить від наявності «цінного ресурсу», якому притаманні недосконалі мобільність, довговічність, неможливість імітації/заміщення, рідкісність. Більш ефективно використання такого ресурсу, як енергія, сприятиме підвищенню енергоефективності підприємства як одного з основних факторів формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы: монография. Москва: Новости, 2000. 255 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. Москва: Эксмо, 2005. 544 с.
4. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2002. 282 с.
5. Харчук Т.В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства. Економіка и управление. 2011. № 6. С. 68–71.
6. Катяло В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий. Вестник Санкт-Петербургского университета. 2002. Вып. 3. С. 20–42.
7. Вернерфельт Б. Ресурсная трактовка фирмы. Вестник Санкт-Петербургского университета. 2006. Вып. 1. С. 103–118.
8. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. Москва: Олимп-Бизнес, 2002. 437 с.
9. Грант Р.М. Ресурсная концепция конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии. Вестник Санкт-Петербургского университета. 2003. Вып. 3. С. 47–76.
10. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 560 с.
11. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ: АртЕк, 2001. 472 с.
12. Микитенко В.В. Енергоефективність промислового виробництва: монографія. Київ: Об'єднаний інститут економіки, 2004. 281 с.
13. Маслікевич М.Р., Сердюк Б.М. Сутність оцінки енергоефективності підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління. 2011. Вип. 5. С. 110–114.
14. Дзядикевич Ю.В., Буряк М.В., Розум Р.І. Енергетичний менеджмент. Тернопіль: Економічна думка, 2010. 295 с.
15. Лук'янова В.В. Оцінка ефективності управління через результативність діяльності. Моделювання регіональної економіки. 2014. № 1. С. 106–116.

## REFERENCES:

1. Azojev G.L., Chelenkov A.P. (2000) Konkurentnye preimushchestva firmy [Competitive advantages of the company]. Moscow: Novosti (in Russian).
2. Porter M. (2005) Konkurentnoe preimushchestvo: Kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustoychivost [Competitive advantage: How to achieve a high result and ensure its stability]. Moscow: Alpina Biznes Buks (in Russian).
3. Fatkhutdinov R.A. (2005) Upravlenie konkurentosposobnost'yu organizatsii [Management of competitiveness of the organization]. Moscow: Eksmo (in Russian).
4. Dolzhanskyi I.Z., Zahorna T.O. (2002) Konkurentospromozhnist pidpriemstva [Competitiveness of the enterprise]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury (in Ukrainian).
5. Kharchuk T.V. (2011) Pidkhody do vyznachennia konkurentnykh perevah pidpriemstva [Approaches to the definition of competitive advantages of the enterprise]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 6, pp. 68–71.
6. Kat'kalo V.S. (2002) Resursnaya kontsepsiya strategicheskogo upravleniya: genezis osnovnykh idey i ponyatiy [Resource concept of strategic management: the genesis of basic ideas and concepts]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta*, vol. 3, pp. 20–42.
7. Vernerfel't B. (2006) Resursnaya traktovka firmy [Resource interpretation of the firm]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta*, vol. 1, pp. 103–118.
8. Khamel G., Prakhlad K. (2002) Konkuriруя za budushchee. Sozdanie rynkov zavtrashnego dnya [Competing for the future. Creating markets for tomorrow]. Moscow: Olimp-Biznes (in Russian).
9. Grant R.M. (2003) Resursnaya kontsepsiya konkurentnykh preimushchestv: prakticheskie vyvody dlya formulirovaniya strategii [Resource concept of competitive advantages: practical conclusions for strategy formulation]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta*, vol. 3, pp. 47–76.
10. Grant R.M. (2008) Sovremennyy strategicheskii analiz [Modern strategic analysis]. St. Petersburg: Piter (in Russian).
11. Viliamson O. (2001) Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: Firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv [Economic Institutions of Capitalism: Firms, marketing, contracts]. Kyiv: ArtEk (in Ukrainian).
12. Mykytenko V.V. (2004) Enerhoefektyvnist promyslovoho vyrobnytstva [Energy efficiency of industrial production]. Kyiv: Obiednanyi instytut ekonomiky (in Ukrainian).
13. Maslikevych M.R., Serdiuk B.M. (2011) Sutnist otsinky enerhoefektyvnosti pidpriemstva [The essence of the assessment of energy efficiency of the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia*, vol. 5, pp. 110–114.
14. Dziadykevych Yu.V., Buriak V.M., Rozum R.I. (2010) Enerhetychnyi menedzhment [Energy management]. Ternopil: Ekonomichna dumka (in Ukrainian).
15. Luk'yanova V.V. (2014) Otsinka efektyvnosti upravlinnia cherez rezultatyvnist diialnosti [Assessment of the effectiveness of management through the performance of activities]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*, no. 1, pp. 106–116.



УДК 331.108.37

## Оцінка трудових ресурсів у системі стратегічного управління підприємством

**Іванченко В.В.**

студент,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

**Кривда О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

В умовах зміни систем організації бізнес-процесів і управління персоналом, скорочення чисельності населення працездатного віку та наявних ризиків трудової міграції питання управління трудовими ресурсами є одним із пріоритетних у визначенні економічної і соціальної політики підприємств України. Розглянуто методи оцінки трудового потенціалу підприємства, що використовуються у вітчизняній практиці, подана їх порівняльна характеристика, запропонований науково обґрунтований підхід до розрахунку індексу трудового потенціалу підприємства, сформована структура ключових параметрів, що відображають стан трудового потенціалу підприємства, розроблена оціночна шкала параметрів трудового потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** кадрова політика, продуктивність праці, методика оцінки, кадровий потенціал, елементи розвитку, трудові ресурси, трудовий потенціал.

Иванченко В.В., Кривда Е.В. ОЦЕНКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В условиях изменения систем организации бизнес-процессов и управление персоналом, сокращение численности населения трудоспособного возраста и имеющихся рисков трудовой миграции вопросы управления трудовыми ресурсами является одним из приоритетных в определении экономической и социальной политики предприятий Украины. Рассмотрены методы оценки трудового потенциала предприятия, используемых в отечественной практике, представленная их сравнительная характеристика, предложенный научно обоснованный подход к расчету индекса трудового потенциала предприятия, сформирована структура ключевых параметров, отражающих состояние трудового потенциала предприятия, разработана оценочная шкала параметров трудового потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** кадровая политика, производительность труда, методика оценки, кадровый потенциал, элементы развития, трудовые ресурсы, трудовой потенциал.

Ivanchenko V.V., Krivda O.V. ASSESSMENT OF LABOR RESOURCES IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The issue of human resource management is one of the priorities at determination of the economic and social policy of Ukrainian enterprises under the conditions of change of the systems of organization of business processes and personnel management, reduction of the working age population and existing risks of labour migration. The assessment methods of the labour potential of an enterprise used in domestic practice are presented, their comparative characteristics are given, the scientifically grounded approach to the calculation of the index of the enterprise's labour potential is proposed, the structure of key parameters reflecting the state of the labour potential of the enterprise is developed, the rating scale of parameters of the enterprise's labour potential is elaborated.

**Keywords:** personnel policy, labor productivity, methodology of evaluation, human potential, elements of development, labor resources, labor potential.

**Постановка проблеми.** Людський капітал в останні часи є важливим джерелом конкурентної переваги, адже саме люди втілюють у життя стратегічні плани, тому керівники всіх рівнів управління повинні у повному обсязі враховувати стан трудового потенціалу під час розроблення стратегії підприємства.

Невід'ємною частиною стратегічних планів є стратегічне управління трудовими ресур-

сами. Стратегічне управління трудовими ресурсами – це підхід до прийняття рішень щодо намірів і планів у галузі трудових відносин, а також під час формування політики у сфері найму, підготовки, розвитку, управління ефективністю, оцінки роботи персоналу та міжособистісних відносин [1, с 42]. У сферу його діяльності входять відносини між управлінням трудовими ресурсами та стратегічним

управлінням на підприємстві. Воно вказує на загальний напрям руху підприємства на шляху до досягнення своїх цілей за допомогою управління трудовими ресурсами.

Основною метою стратегічного управління трудовими ресурсами є здатність підприємства забезпечити стійку конкурентну перевагу за допомогою задоволення його потреб у кваліфікованих і високомотивованих співробітниках. Стратегія управління трудовими ресурсами повинна мати два ключових складники – це стратегічні цілі та засоби, за допомогою яких можна досягти поставлених цілей. Перший складник являє собою вибір стратегії управління трудовими ресурсами відповідно до генеральної стратегії підприємства. Результатом цього етапу розроблення стратегії повинна бути не тільки загальна спрямованість стратегічних цілей у галузі управління персоналом, але і відповідний список вимог цій спрямованості. Другий складник – визначення розбіжності між наявним і бажаним станом трудового потенціалу підприємства, а також розроблення програми конкретних дій з усунення цієї різниці.

В умовах реструктуризації підприємств, зміни систем організації бізнес-процесів і управління персоналом, скорочення чисельності населення працездатного віку та наявних ризиків трудової міграції питання управління трудовими ресурсами є одним із пріоритетних у визначенні економічної і соціальної політики підприємств України. Для того, аби економічні та соціальні рішення були обґрунтованими й ефективними, на вітчизняних підприємствах необхідно розробляти комплексні підходи та якісні інструментарії, що забезпечать проведення ефективної оцінки трудових ресурсів, виявлення їх професійно-особистісного потенціалу та формування на цій основі стратегії розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень.** Вивченню комплексу питань, пов'язаних із розвитком персоналу, присвячено низку досліджень видатних зарубіжних та українських вчених-економістів, зокрема Н. Аймаутової, М. Армстронга, М. Білопольського, Д. Богині, М. Боровик, Х. Грехема, О. Грішної, О. Єськова, Г. Завіновської, А. Кібанова, А. Колота, А. Литвиненко, А. Маслоу, М. Мескона, О. Раєвнєвої, В. Савченко, С. Шапіро, І. Швець, С. Шеклі та ін. Але визначення саме трудового потенціалу підприємства та його оцінка залишилися без належної уваги науковців. Потребують наукового та прикладного опрацювання напрями та

механізми підвищення ефективності оцінювання потенціалу трудових ресурсів.

**Мета статті** полягає в дослідженні проблеми оцінки трудового потенціалу підприємства та розробленні моделі оцінки трудових ресурсів у системі стратегічного управління підприємством.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішення таких завдань:

1) дати порівняльну характеристику методів оцінки трудового потенціалу підприємства, які використовуються у вітчизняній практиці;

2) запропонувати науково-обґрунтований підхід до розрахунку індексу трудового потенціалу підприємства;

3) сформувати структуру ключових параметрів, що відображають стан трудового потенціалу підприємства;

4) розробити оціночну шкалу параметрів трудового потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні велика увага приділяється трудовому потенціалу як вирішальному фактору у виробництві конкурентоспроможної продукції і надання якісних послуг. Сучасному уявленню про роль людського фактора у функціонуванні організації та її виробничій діяльності найбільшою мірою відповідає позиція Н.І. Шаталової [2, с. 50]. Цей підхід розглядає трудовий потенціал як самостійну категорію, як синергетичний ефект взаємодії людей у процесі праці між собою й організацією. Під час його використання елементами трудового потенціалу вважають не тільки склад і структуру трудових ресурсів, а й систему формування, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, стимулювання трудової активності і різноманітних заходів на підприємстві. Розглядаючи трудовий потенціал як систему, слід враховувати, що, як і будь-яка система, вона повинна володіти відповідними системними властивостями. Це визначає управління трудовим потенціалом як систему і зумовлює формування системи оцінок потенціалу. Оцінка потенціалу необхідна для визначення обсягу та якості трудових ресурсів підприємства, та насамперед для формування стратегії та організаційної структури. Сутність і особливості деяких поширених оцінок трудового потенціалу подані в табл. 1.

Комплексний метод дає найбільш розгорнуту характеристику трудового потенціалу та відповідає уявленню про нього як про соціальний феномен. Спрощений – дає поверхневу оцінку персоналу, не розкриваючи його здатності до ефективної праці. Часовий метод

Таблиця 1

## Методи оцінки трудового потенціалу підприємства

Методи оцінки	Показники
Комплексний	Базові: вікова структура; статева структура; рівень освіти; сімейна структура; стан здоров'я
	Прикладні: чисельність промислово-виробничого персоналу та персоналу непромислових підрозділів; використання фонду робочого часу; рівень освіти і кваліфікації; відповідальність до роботи
Економічний	Зміна сукупності економічних показників: чисельності працюючих, заробітної плати, робочого часу, трудомісткості, професійної кваліфікаційної структури кадрів
Спрощений	Сукупність показників: середня чисельність, структура за статтю, віком, стажем роботи, рівнем освіти, кваліфікаційним складом працівників
Часовий	Фонд робочого часу, фонд робочого часу можливий до відпрацювання, фонд робочого часу з урахуванням чисельності працівників, що мають встановлену норму робочого часу, сукупний потенційний фонд робочого часу виробничого потенціалу
Вартісний	Сума заробітної плати промислово-виробничого потенціалу, фонд матеріального заохочення, витрат на навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу

оцінки побудований на розгляді трудового потенціалу як одного з виробничих ресурсів підприємства і підходить тільки для розроблення виробничих програм. Вартісний метод також не відображає можливостей персоналу.

Інтеграція показників наведених методів оцінок та їх недоліків зумовлює розроблення багатовимірної моделі оцінки трудового потенціалу. Багатовимірною моделлю розрахунку індексу трудового потенціалу (ІТП) представлена формулою:

$$\text{ІТП} = \sum_{i=1}^n I_i, \quad (1)$$

де  $I_i$  – параметри оцінки трудового потенціалу;  $n$  – кількість параметрів оцінки трудового потенціалу.

Пропонована багатовимірною моделлю заснована на індикаторному методі, який належить до системи методів оцінки досягнень. Індикатори – це сигнали економічної рівноваги системи, що відображають наявність і рівень використання ресурсів на підприємстві, конкурентоспроможність продукції та її відповідність вимогам споживачів, ефективність управління, організацію виробництва, стан і розвиток маркетингової і зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 118]. Для методу індексу ресурсів характерні такі переваги:

- можна отримати багатовимірну комплексну оцінку трудового потенціалу організації;
- стан трудового потенціалу можна висловити одним інтегральним показником;
- інтегральний показник можна розрахувати на основі мінімуму показників (індикаторів) стану трудового потенціалу;

– скорочуються витрати часу на проведення оцінки трудового потенціалу.

На основі опрацьованих літературних джерел ключовими параметрами (індикаторами), що відображають стан трудового потенціалу, були обрані: освіта працівників, стаж роботи, рівень здоров'я, задоволеність працівників, відповідальність і дисципліна (табл. 2). Обрані параметри моделі найбільш вагомими і піддаються кількісному тлумаченню. Таким чином, багатовимірною моделлю оцінки трудового потенціалу складається з параметрів, що визначають передумови оптимального поєднання інструментів управління персоналом і особистісних якостей працівників підприємства. Наведена структура параметрів стану трудового потенціалу розраховується за формулою (2):

$$\text{ІТП} = I_{\text{OC}} + I_{\text{CP}} + I_{\text{PЗ}} - I_{\text{Д}} + I_{\text{ЗР}}. \quad (2)$$

На підставі значення інтегрального показника робиться висновок про трудовий потенціал: чим вище значення індексу, тим, відповідно, вищий трудовий потенціал підприємства. Дані за першими чотирма показниками надаються кадровою службою підприємства. Для показників освіти та стажу робітників властиві такі ознаки, як різний рівень освіти і різний стаж роботи. Тому доцільно представити параметри  $I_{\text{OC}}$  і  $I_{\text{CP}}$  у балах, використовуючи оціночну шкалу, наведену в табл. 3 і 4. За логікою обчислень найвищий бал для параметрів  $I_{\text{OC}}$  і  $I_{\text{CP}}$  буде надано для вищої освіти та стажу роботи понад 20 років відповідно, оскільки знання та досвід є основою вирішення будь-якої виробничої проблеми.

Таблиця 2

**Структура ключових параметрів, які відображають стан  
трудового потенціалу підприємства**

Вид ключового параметру	Рекомендовані оціночні показники
Освіта співробітників $I_{oc}$	Частка працівників із відповідним рівнем освіти
Стаж роботи працівників $I_{cp}$	Частка працівників із відповідним стажем роботи
Рівень здоров'я працівників $I_{pz}$	Обернений показник частки персоналу, відсутнього на робочому місці через хвороби, за звітний рік
Відповідальність і дисципліна $I_d$	Частка співробітників у загальній чисельності персоналу, що мали дисциплінарні стягнення за звітний рік
Задоволеність працівників роботою $I_{zr}$	Результати анкетування за групами показників (задоволеність змістом роботи, умовами праці, заробітною платою, соціальним середовищем, перспективами росту і кар'єри; плинність кадрів)

Таблиця 3

**Шкала оцінювання параметра  $I_{oc}$**

Рівень освіти, $j$	Бали, $i$				
	5	4	3	2	1
Вища	X				
Середньо-технічна		X			
Середньо-спеціальна			X		
Середня				X	
Неповна середня					X

Таблиця 4

**Шкала оцінювання параметра  $I_{cp}$**

Стаж роботи, $j$	Бали, $i$				
	5	4	3	2	1
До 5 років					X
Від 5 до 10 років				X	
Від 10 до 15 років			X		
Від 15 до 20 років		X			
Більше 20 років	X				

$$I_{oc} = \sum_{j=1}^5 i^* D_{ij}^i, \quad (3)$$

де  $D_{ij}^i$  – частка працівників у загальній чисельності персоналу, що мають відповідний рівень освіти.

$$I_{cp} = \sum_{j=1}^5 i^* D_{ij}^i, \quad (4)$$

де  $D_{ij}^i$  – частка працівників у загальній чисельності персоналу, що мають відповідний рівень освіти.

$$I_{oc} = \sum_{j=1}^5 i^* D_{ij}^{ii}, \quad (5)$$

де  $D_{ij}^{ii}$  – частка працівників у загальній чисельності персоналу, що мають відповідний стаж роботи.

Розрахунок параметрів оцінки проведемо на прикладі умовного підприємства МПП Фірма «Ерідон», яке в аналізованому періоді проводило зміни в галузі трудових і соціальних відносин (табл. 5).

Оцінка задоволеності працівників роботою визначається анкетуванням за формою (табл. 6), а також розрахунком середнього значення показника за формулою (5).

$$P_{уп} = \frac{\sum O_k}{\chi_n}, \quad (6)$$

де  $\sum O_k$  – сумарна оцінка анкетованих;  $\chi_n$  – чисельність анкетованих.

Для подальших розрахунків вкажемо, що за результатами анкетування параметр задоволеності працівників роботою на підприєм-

Таблиця 5

## Вихідні дані та розрахунок параметрів індексу трудового потенціалу

Показник	Аналізований період	
	I-й рік	II-й рік
Загальна чисельність працівників	600	620
Чисельність персоналу за рівнем освіти, люд.:		
– Вища	300	305
– Середньо-технічна	50	49
– Середньо-спеціальна	230	240
– Середня	20	26
– Неповна середня	0	0
Структура персоналу за рівнем освіти, %:		
– Вища	0,5	0,491
– Середньо-технічна	0,08	0,079
– Середньо-спеціальна	0,39	0,39
– Середня	0,03	0,04
– Неповна середня	–	–
Параметр рівня освіти $I_{oc}$	$5 \cdot 0,5 + 4 \cdot 0,08 + 3 \cdot 0,39 + 2 \cdot 0,03 = 4,05$	$5 \cdot 0,491 + 4 \cdot 0,079 + 3 \cdot 0,39 + 2 \cdot 0,04 = 4,021$
Чисельність персоналу за стажем роботи, люд.:		
– До 5 років	25	30
– Від 5 до 10 років	100	105
– Від 10 до 15 років	110	115
– Від 15 до 20 років	150	160
– Більше 20 років	215	210
Параметр стажу роботи працівників $I_{cp}$	$1 \cdot 25 + 2 \cdot 100 + 3 \cdot 110 + 4 \cdot 150 + 5 \cdot 215 = 2230$	$1 \cdot 30 + 2 \cdot 105 + 3 \cdot 115 + 4 \cdot 160 + 5 \cdot 210 = 2275$
Чисельність працівників, відсутніх на робочому місці через хвороби, люд.	22	25
Частка працівників, відсутніх на робочому місці через хвороби	0,037	0,04
Параметр рівня здоров'я працівників $I_{pz}$	$\frac{1}{0,037} = 27$	$\frac{1}{0,04} = 25$
Чисельність працівників, які мають дисциплінарні стягнення, люд.	3	1
Параметр відповідальності та дисципліни, $I_d$	$\frac{3}{600} = 0,05$	$\frac{1}{620} = 0,002$

стві становив 125 і 110 балів за 1-й та 2-й рік відповідно. Таким чином, інтегральний показник індексу трудового потенціалу дорівнює:

$$1 \text{ рік ІТП} = 4,05 + 2230 + 27 - 0,005 + 125 = 2386;$$

$$2 \text{ рік ІТП} = 4,021 + 2275 + 25 - 0,002 + 110 = 2414.$$

Проведені розрахунки та отримані результати дають змогу дійти висновку про те, що управлінські рішення у сфері трудових і соціальних відносин можна оцінити позитивно, оскільки вони зумовили зростання індексу трудового потенціалу за аналізований період.

**Висновки.** Оцінка трудових ресурсів є досить складним процесом в організаційному

та методичному плані. Нині немає в Україні та у світі єдиної системи проведення такої оцінки. Однак у сучасних умовах господарювання ефективність діяльності підприємства безпосередньо залежить від професіоналізму і системи управління персоналом, а оцінка трудових ресурсів стає ключовою ланкою кадрової політики підприємства. Пропонована модель дає змогу оцінити трудовий потенціал підприємства загалом і окремого структурного підрозділу, ефективність проведення заходів задля підвищення рівня кадрової політики підприємства і будь-якого управлінського рішення у сфері управління

## Критерії оцінки задоволеності робітників

Критерії, які оцінюються	Оцінка працівника підприємства
Сутність роботи, що виконується	
Важливість роботи, що виконується	
Умови праці	
Зрозумілість посадових обов'язків	
Розмір заробітної плати	
Соціальна підтримка на підприємстві	
Справедливість системи розподілу результатів праці	
Справедливість системи просування по кар'єрній драбині	
Можливість навчання та підвищення кваліфікації	
Зацікавленість підприємства у співробітниках	
<b>Сумарна оцінка <math>O_k</math></b>	
Шкала оцінки задоволеності працівників роботою	
Оцінка критерія	Характеристика ступеня задоволеності працівника
0–5	Абсолютно не задоволений
6–11	Низька задоволеність
12–17	Середній рівень задоволеності
18–23	Задоволеність вище середнього рівня
24–29	Високий рівень задоволеності

трудовами ресурсами. У моделі згруповані параметри, що відображають як позитивні ( $I_{OC}, I_{CP}, I_{P3}, I_{3P}$ ), так і негативні ( $I_D$ ) сторони трудового потенціалу підприємства. Отримані результати оцінки можуть бути спрямовані

на визначення можливостей реалізації генеральної стратегії підприємства, розроблення стратегії управління трудовими ресурсами, формування організаційної структури, формування системи мотивації персоналу.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. А. Савченко. К.: КНЕУ, 2002. 351 с. URL: <http://library.if.ua/books/104.html>
2. Крушельницька О.В. Управління персоналом [Електронний ресурс] : навч. посіб. / В.О. Крушельницька, Д.П. Мельничук. К., «Кондор». 2003. 296 с. URL: <http://library.if.ua/books/45.html>
3. Ткаченко А.М., Марченко К.А. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення / Економічний вісник Донбасу № 1 (35), 2014. С. 194–197.
4. Економіка підприємства: курс лекцій: у 2 кн./ під заг. ред. П.В. Круша, К.В. Шелехова. К.: НТУУ «КПІ», 2017. Кн.2. Теорія і практика господарювання. Ч. 1 280 с. Бібліогр. : у кінці тем. 100 пр. С. 147–180.
5. Одегов Ю.Г. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход : учебно-практ. пособие / Ю.Г. Одегов, К.Х. Абдурахманов, Л.Р. Котова. М.: Альфа-Пресс, 2011. 752 с.
6. Одегов Ю.Г. Проблемы измерения производительности труда и результативности деятельности / Ю.Г. Одегов, А.Е. Разинов // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России, 2014. Т. 3. Вып. 5. С. 5–9.
7. Мортіков В. Незворотні рішення та витрати в соціально-трудоу сфері / В. Мортіков // Україна: аспекти праці, 2011. № 3. С. 40–46.
8. Іванченко В.В. Основні методи стимулювання праці на прикладі МПП «Ерідон» / В.В. Іванченко, О.В. Кривда // Сучасні проблеми економіки і підприємництва [Текст]: Зб. наук. праць. Вип. 18. К:НТУУ «КПІ», 2016. С. 199–205.

9. Власова А., Левицькі Ж. Еволюція концепції управління людськими ресурсами // Києво-Могилянська Бізнес Студія, 2004. № 7. С. 57–61.

10. Яровий І. Оптимізація механізму управління соціально-трудохими відносинами в цивільній авіації України / І. Яровий // Україна: аспекти праці, 2010. № 4. С. 40–46.

#### REFERENCES:

1. Savchenko, V.A. (2002). Management of personnel development. Kyiv: KNEU. Retrieved from: <http://library.if.ua/books/104.html> (in Ukr.)

2. Krushelnytska, O.V., Melnichuk, D.P. (2003). Management personnel. Kyiv: Condor. Retrieved from <http://library.if.ua/books/45.html> (in Ukr.)

3. Tkachenko, A.M., Marchenko K.A. (2014). Professional Development of Staff – Urgent Task Today. Economic Bulletin Donbass, 194–197 (in Ukr.)

4. Krush, P.V., Shelekhov, K.V. (2017). Economics of the enterprise: the course of lectures Theory and practice of management. Kyiv: NTUU “KPI”(in Ukr.)

5. Odegov, Y.G., Abdurakhmanov, K. K., Kotov, L.R. (2011). Evaluation of the effectiveness of work with personnel: a methodological approach: a practical training manual. Moscow: Alpha-Press (in Russ.)

6. Odegiev, Y.G., Razinov, A.E. (2014). Problems of measuring productivity and performance. Human resources and intellectual resources management in Russia, 5–9 (in Russ.)

7. Mortikov, V. (2011). Irreversible decisions and expenses in the social and labor sphere. Ukraine: aspects of labor, 40–46 (in Ukr.)

8. Ivanchenko, V., Kryvda, O. (2016). The main methods of stimulating labor on the example of MPP “Eridon”. Modern problems of economy and entrepreneurship : Zb. sciences works. 18. K: NTUU “KPI”, 199-205. (in Ukr.)

9. Vlasova, A., Levytsky, Z. (2004). Evolution of Human Resources Management Concept. Kyiv Mohyla Business Studio, 57–61 (in Ukr.)

10. Yarovy, I. (2010). Optimization of the mechanism of management of social-labor relations in civil aviation of Ukraine. Ukraine: aspects of labor, 40–46 (in Ukr.)

## Моделювання виробничих процесів автоматизованого виробництва

**Квіта Г.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу  
Київського національного університету технологій та дизайну

**Шіковець К.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу  
Київського національного університету технологій та дизайну

**Безсмертна Ю.С.**

студентка  
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розкривається загальне поняття автоматизації, її значення та види, сутність автоматизації виробничих процесів, наводиться схема виробничої автоматизації. Охарактеризовано основні напрями та сучасні продукти автоматизації виробничих систем підприємства, зокрема системи основного виробництва, систем у допоміжних цехах, системи обслуговуючого господарства.

**Ключові слова:** моделювання, автоматизація виробничих процесів, напрями автоматизації виробництва, сучасні виробничі автоматизовані системи.

Kvita G.M., Shikovets K.O., Bezsmertna Y.S. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье раскрывается общее понятие автоматизации, ее значение и виды, сущность автоматизации производственных процессов, предлагается схема производственной автоматизации. Охарактеризованы основные направления и современные продукты автоматизации производственных систем предприятия, а именно системы основного производства, систем во вспомогательных цехах, системы обслуживающего хозяйства.

**Ключевые слова:** моделирование, автоматизация производственных процессов, направление автоматизации производства, современные производственные автоматизированные системы.

Kvita G.M., Shikovets K.O., Bezsmertna Y.S. MODELING OF PRODUCTION PROCESSES OF AUTOMATED PRODUCTION

The article reveals the general concept of automation, its meaning and types, the essence of automation of production processes, the scheme of production automation. The main directions and modern products of automation of production systems of the enterprise, in particular, systems: main production, systems in auxiliary workshops, systems of service economy are characterized.

**Keywords:** modeling, automation of production processes, directions of automation of production, modern production automated systems.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки з кожним днем конкуренція між товаровиробниками стає гострішою. Боротьба за споживача вимагає від підприємств упровадження все новіших та ефективніших способів господарювання з метою збільшення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, покращення якості технологічних процесів. Отже, підприємства прагнуть здійснювати раціональне й оптимальне управління своїми ресурсами за рахунок упровадження різних автоматизованих виробничих систем.

Раціональне управління є об'єктом вивчення багатьох економічних наук, зокрема еконо-

мічної кібернетики як науки про оптимальне управління складними динамічними системами. Ця наука у своєму арсеналі засобів має не лише положення економічних залежностей, але й різноманітні аналітичні інструменти та методи оптимізації, комп'ютеризоване середовище з його штучним інтелектом та сучасними інформаційними технологіями, що є безперечно основою для створення автоматизованих систем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у сферу автоматизації виробництва зробили І.П. Норенков, В.Н. Малюх, С.А. Воротніков, Р.Г. Магауєнов,



Д.С. Хардер, М.С. Хлитчів та інші. Більш ранні роботи можна знайти у І.А. Вишнеградського, А. Стодола.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є аналіз наявних сучасних систем автоматизації промислових підприємств. Розглянуто їх перелік, функції та максимальні можливості для налагодження виробничої автоматизації на підприємствах з метою підвищення ефективності його виробничих процесів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ще зі стародавніх часів людина пристосовувалася до умов навколишнього середовища, вона вже тоді прагнула полегшити свою працю шляхом використання різних предметів і вже потім – механізмів. З розвитком людства і, відповідно, науково-технічного прогресу з'явилися досконалі системи автоматизованого управління, які нині застосовуються в різних галузях науки.

Отже, автоматизація – це напрям науково-технічного прогресу, який спрямовано на застосування саморегульованих технічних засобів, економіко-математичних методів і систем керування, що звільняють людину від участі у виконанні певних процесів [1].

Сьогодні підприємства різних видів діяльності застосовують у своїй діяльності два види автоматизованих систем управління (АСУ): автоматизовані системи управління виробництвом (АСУВ) та автоматизовані робочі місця (АРМ) для виконання управлінських функцій. До основних управлінських функцій відносять: управління запасами і поставками, товарним асортиментом, персоналом, автоматизацію бухгалтерського обліку, електронний документообіг, управління фінансами, проведення маркетингових досліджень, економічне прогнозування, розроблення бізнес-процесів та моделей, створення різноманітних баз даних для проведення іншої аналітики.

Автоматизація виробництва – вищий рівень розвитку машинної техніки, коли регулювання й управління виробничими процесами здійснюється без участі людини, а лише під її контролем [2].

Найпростіша схема автоматизації виробництва має такий вигляд [3] (рис. 1):

На промисловому підприємстві під час автоматизації виробництва основним об'єктом управління є устаткування різного призначення. Для того щоб воно працювало без участі людини, необхідно певним чином приладнати до нього допоміжні механізми, які будуть мати умовні назви (адже це може бути сукупність механізмів) «датчик» і «виконуючий пристрій». Причому датчик – це елемент вимірювального чи сигнального пристрою, що перетворює контрольовану величину (температуру, тиск, частоту, силу світла, електричну напругу, струм і т.д. ОУ) в сигнал, зручний для вимірювання і передачі на інші пристрої.

Однак ця інформація не може бути «зчитаною» програмним забезпеченням на комп'ютері (куди її необхідно відправити), тому проміжною ланкою між цими елементами автоматизованої системи є сукупність пристроїв, які умовно можна назвати «перетворювач». Його функція – перетворити вхідну величину в електричний імпульс. Після цього цей імпульс надходить до мікропроцесора комп'ютера, який саме і працює за принципом кодування інформації залежно від подачі струму («1» – подача струму, «0» – його відсутність).

На комп'ютері встановлюється спеціальне програмне забезпечення з можливостями створення баз даних на основі їх формалізації, куди вноситься вся необхідна інформація. Розробляються різні програмні (математичні) алгоритми для автоматизації економічних

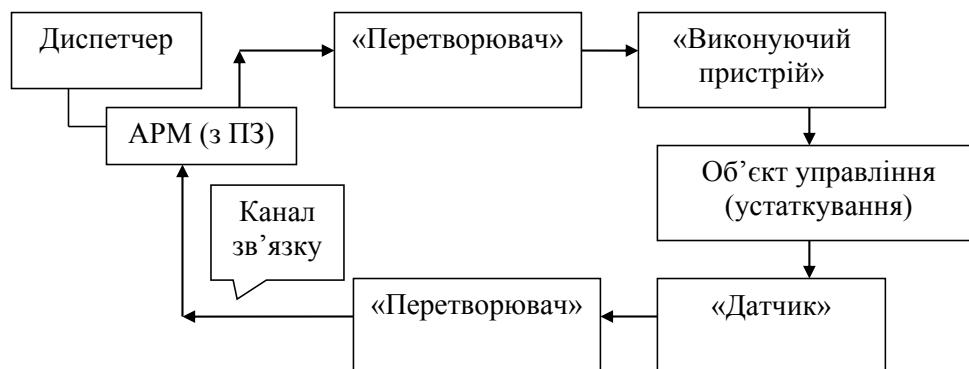


Рис. 1. Схема автоматизації виробництва

розрахунків, створення економіко-математичних моделей з використанням цих даних.

Важливим аспектом є те, що доступ до цієї інформації мають усі користувачі, які беруть участь у роботі автоматизованої системи за рахунок створення комп'ютерних мереж, а це забезпечує оперативність інформування. Таке програмне забезпечення формує так зване автоматизоване робоче місце (АРМ). Диспетчер, який працює на АРМ, приймає вхідну інформацію, обробляє та аналізує її, після чого він може генерувати керуючі впливи на об'єкт управління (тобто певний тип устаткування).

Наступним етапом є перетворення електричного імпульсу в зрозумілу для інших пристроїв «мову», для чого використовується «перетворювач». Потім модифікований імпульс надходить до сукупності пристроїв, що умовно називається «виконуючий пристрій», який у вигляді фізичного впливу задає команду об'єкту управління (устаткування).

Для забезпечення спільної роботи всіх елементів автоматизованої системи вони з'єднуються засобами (каналами) зв'язку: мідними проводами, волоконно-оптичними лініями, коаксіальними кабелями.

Будь-яке сучасне промислове підприємство містить у собі сукупність підрозділів, без яких неможливим є виготовлення продукції. Типовою виробничою структурою підприємства є схема, зображена на рис. 2.

Для безпосередньої обробки вхідних матеріальних ресурсів та виробництва продукції слугують цехи основного виробництва. Щоб вони мали можливість функціонувати, потрібні допоміжні цехи (забезпечення енергопостачання та ремонту обладнання) та обслуговуюче господарство (транспортування і збереження предметів праці та готової продукції як у межах підприємства, так і поза його межами).

Проведений аналіз видів автоматизованих виробничих систем дав змогу дійти висновку, що для кожної структурної ланки виробничої структури підприємства є сучасні налагоджені автоматизовані системи, які допомагають підприємствам працювати більш ефективно, так зване «розумне виробництво» [6].

Основними автоматизованими системами основного виробництва є САП; АЛ; АСІЗ; АСПВ; ПР; АСРМ, аналіз та характеристика яких наведені в табл. 1.

Крім автоматизованих систем основного виробництва, на промислових підприємствах використовуються автоматизовані системи в допоміжних цехах підприємства: АЕСП, АСУРО.

Автоматизована енергетична система підприємства (АЕСП), у якій об'єктами управління є енергетичне обладнання в котельнях, допомагає реєструвати структуру витрат енергії, навантаження енергетичного обладнання, його характеристики, поточний стан та іншу інформацію. Призначена насампе-

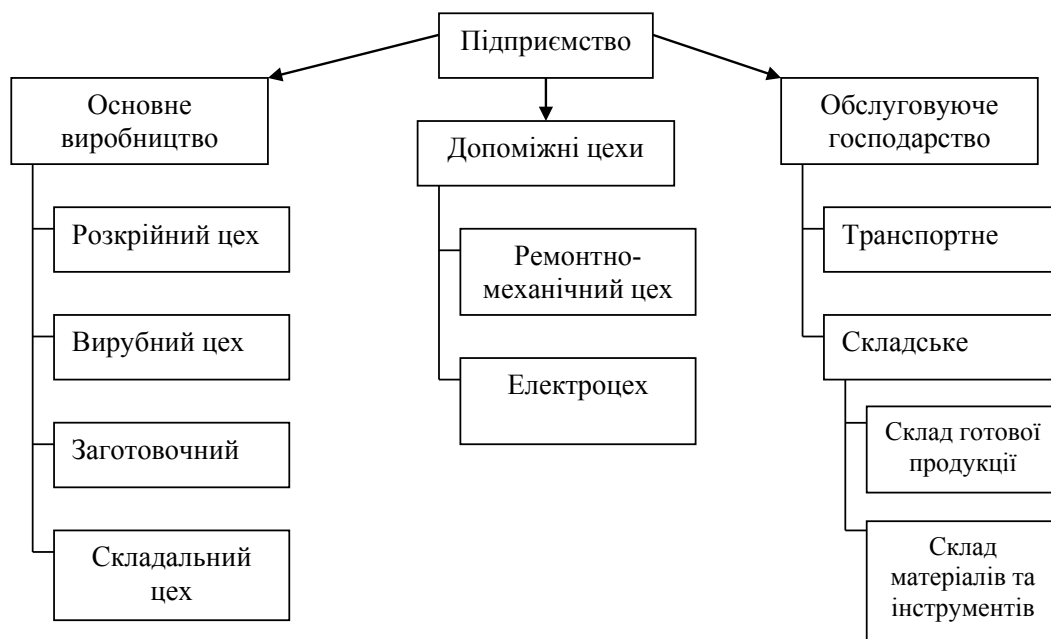


Рис. 2. Виробнича структура підприємства легкої промисловості (на прикладі взуттєвого підприємства)

Таблиця 1

**Сучасні автоматизовані системи основного виробництва промислового підприємства**

<p><i>Система автоматизованого проектування (САП)</i> – надає можливості проектування як самого продукту, так і раціонального технологічного процесу.</p> <p>До баз даних цієї автоматизованої системи вноситься інформація про фактичні і бажані параметри та характеристики продукту, його деталі, збірні конструкції, послідовність технологічних операцій, необхідні засоби технологічного оснащення, нормативно-довідкова інформація.</p> <p>Спеціальними функціями є: оптимізація технологічного процесу, 3D-моделювання, імітаційне та математичне моделювання як заміна натурних випробувань, сіткове планування [6–7].</p> <p><u>Сучасні САП:</u> AutoCad, Компас 3D, CAD – Computing Aided Design, CAE – Computing Aided Engineering.</p>	<p><i>Автоматизована лінія (АЛ)</i> – транспортна стрічка, по якій здійснюється переміщення предметів праці, що з'єднана з обладнанням для виконання технологічних операцій у технологічній послідовності. Вони бувають: горизонтально замкненими, вертикально-замкненими, багатоасортиментними.</p> <p><u>Приклади сучасних АЛ:</u> Talsu Tehnica, Synerlink, Festo, Enkomak, Larmet.</p> <p><i>Промислові роботи (ПР)</i> – здійснюють операції переміщення різних об'єктів на виробництві, особливо крупногабаритних, операції з використанням шкідливих для здоров'я людини речовин, операції перевірки якості. Зазвичай використовуються на підприємствах машинобудування, гірничої промисловості, металообробки. Лідер із виготовлення ПР на світовому ринку – Японія (Fanuc, Kawasaki, Motoman, Panasonic) [8].</p>	<p><i>Автоматизована система інструментального забезпечення (АСІЗ)</i> – призначена для автоматизованої заміни інструментів на верстатах [4].</p> <p><i>Автоматизована система прибирання відходів (АСПВ)</i> із робочих місць.</p> <p>АСІЗ та АСПВ зменшують час на підготовчо-заклучні операції.</p> <p><i>Автоматизована система розкрою матеріалів (АСРМ)</i> – за допомогою програмного забезпечення можна здійснити розкрий матеріалів із найменшими втратами. Крім того, використовуючи таку систему, робітник більше не має необхідності напружувати м'язи і перевтомлюватися, зазнавати негативного впливу шуму, як це відбувається під час механізованого чи навіть ручного розкрою.</p> <p><u>Сучасні АСРМ:</u> Gerber Taurus, ENERGO Contract, Kongsberg i-XL44.</p>
---	--	--

ред для оптимізації розподілу енергоресурсів в межах підприємства, ліквідації простоїв чи перезавантаження енергетичного обладнання. До сучасних АЕСП відносять такі системи управління, як «ТЕКОН», «Сатурн» підприємства «Автоматизированные системы» (м. Харків).

Для забезпечення безперервного виробництва на підприємствах застосовуються автоматизована система управління ремонтом обладнання (АСУРО). Ця система дає можливість контролювати стан устаткування (реєстрація та негайне оповіщення про поломки і дефекти у роботі, реєстрація причин, які спричинили це; розрахунок оптимальної кількості матеріальних ресурсів для проведення ремонтів з урахуванням техніко-технологічних параметрів обладнання; розроблення оптимальних планів проведення всіх видів ремонтів та технічного обслуговування з урахуванням завантаженості ремонтних бригад та інше) [9]. До сучасних АСУРО відносять продукти ТОВ «Простоев.НЕТ», Global-EAM.

На підприємствах, крім розглянутих раніше АСУ, встановлені автоматизовані сис-

теми обслуговуючого господарства, зокрема АСКЯП, АССТ, АСБП.

Автоматизована система контролю якості (АСКЯП) продукції здійснюється промисловими роботами або іншими пристроями, які обладнані відеореєструючою технікою. Схема роботи полягає в тому, що у базах даних на АРМ вже внесена інформація про параметри, яким повинна відповідати якісна продукція. За допомогою так званого відеореєстратора чи камери проводиться захват зображення (фото готової продукції) та його обробка (заміри довжини, перевірка симетричності тощо). Ці дані автоматично порівнюються із закладеними в базі, і в разі їхньої невідповідності продукція помічається як бракована.

Важливим елементом у виробництві продукції є її складування і транспортування. Виконати автоматизацію цих процесів дає змогу автоматизована система складування і транспортування (АССТ). Вона дає можливість моделювати оптимальні маршрути швидкого транспортування різних об'єктів на виробництві, оптимізувати схеми розміщення виробничих запасів та здійснювати контроль

за ними; наявні системи оповіщення у разі доставки певного об'єкта до місця призначення. Об'єктами управління автоматизованої системи виступають: системи підвісних рельс, жолобів, різноманітні транспортні стрічки, крани-штабелери та стелажі, що розбиті на комірки з системою адресації розміщення тих чи інших запасів (наприклад, висота, на якій розміщується потрібна комірка, глибина комірки, на якій треба розмістити певний запас), рольганги, система розмітки транспортних напольних доріжок [5]. До сучасних АССТ відносять Megamat RS 350, KEMPER, Kardex Remstar, TransMix 5500ZE.

Для забезпечення ефективної роботи підприємства застосовується автоматизована система безпеки підприємства (АСБП). Ця система виконує функцію не лише контролю зовнішніх загроз (крадіжки, проникнення, псування), але й підтримки внутрішньої дисципліни на підприємстві. Робота цієї автоматизованої системи подібна до загальної схеми виробничої автоматизації, лише об'єктом управління є відеотехніка, а замість робочого місця диспетчера на підприємстві створюється пост охорони. У разі виявлення небезпеки, дані про яку надходять на комп'ютер, робітники цього посту надсилають повідомлення службі охорони підприємства, а вона, у свою чергу, – бригаді реагування (яка, до речі, не знаходиться в штаті працівників підприємства, а співпрацює з ним на контрактній основі). Допоміжними засобами цієї автоматизованої системи є всім відомі рації, системи адресних міток і електронних при-

строїв для контролю входу-виходу. Сьогодні є навіть можливість під'єднувати до автоматизованої системи безпеки підприємства різні гаджети. Зазвичай це робить керівник чи власник, щоб особисто контролювати і відстежувати безпеку підприємства [10]. Прикладами сучасних АСБП є продукти ТОВ «АСБ», «Оріон», «Рубеж», «Кодос», ІСО «777», «Интеллект».

Варто зауважити, що для оцінки ефективності використання автоматизованих виробничих систем є багато різних показників. Зокрема, продуктивність праці, собівартість продукції, число умовно звільнених робочих, період окупності інвестицій у придбання і налагодження автоматизованої системи.

**Висновки із цього дослідження.** Під час проведеного дослідження було досконально розглянуто процес автоматизації та технологію впровадження автоматизованих систем у виробничі та управлінські процеси на підприємстві. Охарактеризовано сучасні автоматизовані системи основного виробництва (САП, АЛ, АСІЗ, АСПВ, ПР, АСРМ), автоматизовані системи в допоміжних цехах підприємства (АЕСП, АСУРО), автоматизовані системи обслуговуючого господарства (АСКЯП, АССТ, АСБП). Зазначені вище системи мають низку переваг та якнайкращим чином задовольняють такі принципи ефективної і раціональної організації виробництва, як спеціалізація, паралельність, прямоточність, ритмічність, безперервність, гнучкість. Це дає можливість підвищити ефективність функціонування промислового підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Автоматизація>
2. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Автоматизация\\_производства](https://ru.wikipedia.org/wiki/Автоматизация_производства)
3. URL: <http://www.indpc.ru/articles/-arhitekt.html>
4. URL: <https://www.kazedu.kz/-referat/137285/2> Автоматизированные системы инструментального обеспечения
5. URL: <http://www.prj.ru/proizvodstvo-i-texnologii/avtomatizirovannye-transportno-skladskie.html>
6. Норенков И.П. Основы автоматизированного проектирования: учеб. для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2009. 430 с.
7. Малюх В.Н. Введение в современные САПР: Курс лекций. М.: ДМК Пресс, 2010. 192 с.
8. Воротников С.А. Информационные устройства робототехнических систем: учебное пособие. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005. 384 с.
9. Каримова Н.О. Автоматизированные системы управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования // Молодой ученый. 2017. № 13. С. 49–51.
10. Магауенов Р.Г. Системы охранной сигнализации: основы теории и принципы построения: Учебное пособие. М.: Горячая линия. Телеком, 2004. 367 с.

## REFERENCES:

1. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Автоматизація>
2. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Автоматизация\\_производства](https://ru.wikipedia.org/wiki/Автоматизация_производства)
3. URL: <http://www.indpc.ru/articles/-arhitekt.html>
4. URL: <https://www.kazedu.kz/-referat/137285/2> Автоматизированные системы инструментального обеспечения
5. URL: <http://www.prj.ru/proizvodstvo-i-texnologii/avtomatizirovannye-transportno-skladskie.html>
6. Norenkov I.P. (2009) *Osnovy avtomatizirovannogo proektirovaniya* [Fundamentals of Computer Aided Design] Moskva: MGTU im. N.E. Baumana (in Russian).
7. Malyukh V.N. (2010) *Vvedenie v sovremennye SAPR* [Introduction to modern CAD] Moskva: DMK Press (in Russian).
8. Vorotnikov S.A. (2005) *Informatsionnye ustroystva robototekhnicheskikh sistem* [Information devices of robotic systems] Moskva: MGTU im. N.E. Baumana (in Russian).
9. Karimova N.O. (2017) *Avtomatizirovannye sistemy upravleniya tekhnicheskim obsluzhivaniem i remontom oborudovaniya* [Automated control systems for maintenance and repair of equipment]. *Molodoy uchenyy Journal*. no. 13. pp. 49–51.
10. Magauenov R.G. (2004) *Sistemy okhrannoy signalizatsii: osnovy teorii i printsipy postroeniya* [Security alarm systems: fundamentals of the theory and principles of construction] Moskva: Goryachaya liniya (in Russian).

## Дослідження технічного рівня ливарного виробництва

**Кирилюк В.С.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Національної металургійної академії України

**Семенова Т.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Національної металургійної академії України

**Семенов О.Д.**

магістр кафедри економіки та підприємництва  
Національної металургійної академії України

Стаття присвячена актуальним питанням визначення технічного рівня виробництва продукції. Проаналізовано та систематизовано основні методичні підходи до оцінки технічного рівня виробництва продукції. Удосконалено методику визначення технічного рівня ливарного виробництва.

**Ключові слова:** техніко-економічний рівень, технічний рівень виробництва продукції, засоби та предмети праці, інтегральний показник, ливарне виробництво.

Kirilyuk V.S., Semenova T.V., Semenov O.D. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕХ-НИЧЕСКОГО УРОВНЯ ЛИТЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Статья посвящена актуальным вопросам определения технического уровня производства продукции. Проанализированы и систематизированы основные методические подходы к оценке технического уровня производства продукции. Усовершенствована методика определения технического уровня литейного производства.

**Ключевые слова:** технико-экономический уровень, технический уровень производства продукции, средства и предметы труда, интегральный показатель, литейное производство.

Kirilyuk V.S., Semenova T.V., Semenov O.D. RESEARCH OF THE TECHNICAL LEVEL OF FOUNDRY PRODUCTION

The article is devoted to topical issues of determining the technical level of production. The main methodological approaches to assessing the technical level of production are analyzed and systematized. The technique for determining the technical level of the foundry.

**Keywords:** technical and economic level, technical level of production, means and objects of labor, integral index, foundry.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Підвищення ефективності виробництва є головним завданням прискорення соціально-економічного розвитку країни. Пошук резервів підвищення ефективності виробництва приводить до необхідності визначення ступеня розвитку і використання техніки, технології, організації виробництва й управління, соціальних і екологічних умов, тобто до оцінки та аналізу рівня розвитку виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми досліджень щодо визначення технічного рівня висвітлили у своїх наукових працях вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як В.С. Пономаренко, А.Н. Тищенко, Л.І. Нейкова, Т.Г. Бень, А.Н. Чумак, Н.П. Бурмистров,

В.А. Ємельянов, В. Чабовски, С.Ф. Покропивний та ін.

Є багато методичних підходів до оцінки технічного рівня виробництва продукції. При цьому можна виділити три основні відмінності між ними:

- врахування у факторах, які оцінюються, параметрів якості продукції;
- врахування у факторах, які оцінюються, параметрів організації праці;
- структура параметрів, які оцінюються, під час визначення технічного рівня виробництва продукції.

Зокрема, Л. Нейкова [1] враховувала у своїй методиці оцінки як якість продукції, так і організаційні складники. Комплексний показник технічного рівня виробництва нею роз-

рахований як сума величин оцінок технічного рівня виробленої продукції, рівня технології та організації виробництва.

У праці І. Васильєвої [2] під час оцінки рівня технічного рівня виробництва параметри якості продукції відсутні. Технологічний рівень виробничої системи становлять:

1) рівень технологічної інтенсивності процесів, який характеризується мірою використання матеріальних, енергетичних і часових ресурсів;

2) рівень технологічної організації виробництва, який визначається кількістю операцій і стадій процесу, їх комбінацією, взаємозамінністю, поєднанням, безперервністю виробництва, перенастроюванням процесів під час переходу на виготовлення інших виробів або режимів роботи;

3) рівень технологічної оснащеності, який характеризується мірою оснащеності виробництва технічними засобами, а також узгодженістю між вимогами технології і оснащеністю процесу відповідними машинами і рівнем робочої сили, тобто рівнем механізації та автоматизації виробництва, станом інформаційного забезпечення;

4) рівень управління технологічною системою, який характеризується мірою досягнення оптимальних режимів процесу з найвищою результативністю.

С.Ф. Покропивний [3] під час оцінки технічного рівня виробництва не враховує параметри якості продукції і рівень організованості. Серед основних показників технічного рівня виробництва головними він вважає фондо- та енергоозброєність праці.

Є автори, які пропонують використовувати під час визначення технічного рівня виробництва метод експертних оцінок [4, 5]. Кожному показнику присвоюється вагомість згідно з думкою фахівців у цій галузі. Недолік такого підходу полягає в суб'єктивності оцінок, тоді як математична взаємозалежність показників не враховується.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Ливарне виробництво є і на перспективний період залишиться одним з основних заготовчих виробництв. У структурі заготовок, які споживаються в машинобудуванні України, виливки займають одне з провідних місць, становлячи близько 35–40%. Технічний прогрес тісно пов'язаний зі впровадженням нових технологічних процесів, які дають змогу знизити вагу, підвищити розмірну точність виливків, покращити товарний вигляд заготовок,

механізувати й автоматизувати технологічні операції, знизити трудомісткість, зменшити обсяг механічної обробки, а інколи взагалі відмовитися від неї. Тому виникає необхідність розроблення методики оцінки технічного рівня з урахуванням особливостей ливарного виробництва.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування сутності технічного рівня та розроблення ефективної методики щодо комплексної оцінки технічного рівня ливарного виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічній науці і практиці роботи промислових підприємств техніко-економічний рівень виробництва розглядається як інтегральний показник ефективності виробництва. Техніко-економічний рівень виробництва визначається кількістю і ступенем досконалості техніки, технології й організації виробництва, соціально-економічними й екологічними факторами. Визначення, аналіз і планування техніко-економічного рівня виробництва є початковим і заключним етапом розроблення заходів технічного розвитку підприємства.

Основним структурним елементом системи техніко-економічного рівня виробництва є технічний рівень виробництва. Його досконалість в остаточному підсумку визначає ефективність виробничої, організаційної, фінансової, соціально-економічної діяльності підприємства.

Технічний рівень виробництва – це відносна характеристика, яка характеризує ступінь досконалості технічних і технологічних факторів (засобів праці, предметів праці, технологій) і заснована на зіставленні деяких його вимірників із сучасними досягненнями науково-технічного прогресу, прийнятими як еталон або база [6].

Технічний рівень виробництва визначає прогресивність технології і потенційні можливості випуску продукції високої якості, яка відповідає вимогам ринку. Тому розроблення плану техніко-економічного розвитку підприємства завжди починається з оцінки фактичного стану технічного рівня виробництва і зіставлення його з кращими вітчизняними і закордонними аналогами. Така оцінка дає змогу визначити пріоритетні напрями розвитку підприємства і розробити конкретні заходи щодо їх здійснення.

У загальному вигляді під технічним рівнем виробництва розуміється ступінь удосконалення засобів і предметів праці стосовно світових науково-технічних досягнень.

Нами пропонується система показників технічного рівня ливарного виробництва, яка включає три групи показників:

- 1) рівень засобів праці;
- 2) рівень предметів праці;
- 3) рівень технології.

Рівень засобів праці зумовлює його технічну оснащеність. Підвищення технічної оснащеності праці на основі прогресивної техніки є найбільш значущою характеристикою науково-технічного прогресу, однією з головних передумов зростання продуктивності праці та ефективності виробництва.

Рівень засобів праці оцінюється за допомогою таких показників, як:

- коефіцієнт техніко-економічного старіння;
- фондоозброєність праці активною частиною основних засобів;
- питома вага автоматизованих операцій в їх загальному обсязі;
- питома вага робітників, які виконують роботу повністю автоматизованими способами.

Рівень предметів праці характеризує якість сировини та допоміжних матеріалів. Особливість сучасного етапу розвитку металургійного виробництва полягає в тому, що предмети праці відіграють у ньому все більш активну роль. Якісні матеріали дають меншу кількість браку і відходів; отже, потрібна менша маса сировини для одержання готової продукції. Використання високоміцного чавуну, легированих сталей, сплавів на основі кольорових металів, штучних матеріалів істотно підвищує якість продукції; скорочує її масу; впливає на рівень виробництва як у металургійних цехах, так і на споживаючих продукцію машинобудівних підприємствах.

Для оцінки рівня предметів праці використовуються такі показники:

- питома вага кондиційних основних і допоміжних матеріалів для виробництва продукції в їх загальному обсязі;
- питома вага продукції, виготовленої з прогресивних матеріалів та сплавів, у їх загальному обсязі.

Рівень технології характеризує відповідність технологічних процесів, які застосовуються, сучасним тенденціям науково-технічного прогресу. Завдання технології полягає в проектуванні і використанні на практиці ефективних і економічних виробничих процесів, які вимагають найменших витрат часу і матеріальних ресурсів. Вибір оптимальних параметрів технологічних процесів чинить все більш істотний вплив на ефективність виробництва. Рівень технології робить вирішальний вплив

на якість продукції, економічність її обробки та використання, веде до зміни якісних характеристик виробів, фондоозброєності і продуктивності праці, а також рівня організації та управління виробництвом.

Рівень технології оцінюється за допомогою наступних показників:

- коефіцієнт використання металу;
- енергоємність.

Перераховані вище показники неможливо порівнювати, оскільки деякі з них виражені в натуральних одиницях. Більшість розроблених показників є відносними і мають діапазон варіації від нуля до одиниці. Однак для одних збільшення – це позитивна характеристика (питома вага машинної та автоматизованої формовки в її загальному обсязі, питома вага кондиційних основних і допоміжних матеріалів для виробництва виливків у їх загальному обсязі тощо), а для інших – негативна (коефіцієнт техніко-економічного старіння). Тому насамперед показники за кожною групою необхідно привести в порівняльний вид.

Для вирішення поставленого завдання пропонується для так званих зворотних показників (відносних показників, для яких підвищення в межах одиниці є негативною тенденцією) виконати таку математичну дію: відняти розрахований показник від одиниці. Чим він ближчий до одиниці (тобто гірший), тим ближчим отриманий результат буде до нуля.

Інший підхід слід передбачити для показників, у яких діапазон варіації необмежений (фондоозброєність праці активною частиною основних засобів, енергоємність).

На підставі статистичних даних ливарних та механічних цехів України, а також використовуючи досягнення сучасної науки, була складена шкала оцінок зазначених показників. Найгіршим за галуззю значенням всіх показників присвоєно значення 0, найкращим значенням – 1 бал. Проміжні значення між мінімальним і максимальним у галузі знаходяться в інтервалі від 0 до 1 у безперервному порядку.

Кожному із зазначених показників присвоюється певна вагомість залежно від важливості його впливу на кінцевий результат виробництва – готовий вилівок, відповідності вимогам споживачів і сучасному рівню розвитку ливарного виробництва. При цьому можуть бути використані експертні оцінки або облік усіх показників у вартісному співвідношенні і знаходження питомої ваги кожного з них. Сума вагомостей повинна дорівнювати одиниці.



Під час виконання розрахунків технічного рівня на наступному етапі необхідно врахувати, що деякі з наведених вище показників є первинними (тобто незалежними), а деякі – вторинними (знаходяться в певній залежності від перших). Так, до первинних належить питома вага автоматизованих операцій у їх загальному обсязі, а до вторинних – питома вага робітників, які виконують роботу повністю автоматизованим способом.

Завдання полягає в тому, щоб визначити ступінь залежності другого показника від першого, яку можна виразити математичною функцією. Далі з урахуванням отриманих залежностей визначається підсумковий комплексний показник технічного рівня ливарного цеху (в комплексі з механічною обробкою) у вигляді середньозваженої величини.

Для оцінки технічного рівня ливарного виробництва запропоновано застосування методу, який передбачає кількісну оцінку показників.

Оцінка окремих критеріїв визначається відношенням базового показника до еталонного, помноженим на коефіцієнт вагомості цього параметра:

$$K_i = \frac{g_{\delta i}}{g_{Ei}} \times W_i, \quad (1)$$

де  $g_{\delta i}, g_{Ei}$  – значення базового і еталонного  $i$ -того показника;

$W_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -того показника.

Якщо фактор має зворотний вплив (чим менше значення показника, тим вища ефективність роботи), тоді критерій визначається як відношення еталона до базового показника.

Розрахунок узагальнюючого критерію (технічного рівня виробництва) проводиться за формулою:

$$TP = \sum_{i=1}^n K_i, \quad (2)$$

де  $n$  – кількість показників.

Інтегральний коефіцієнт технічного рівня виробництва може бути визначений шляхом зіставлення фактичного стану техніки і технології на конкретному виробництві з рівнем передових вітчизняних чи закордонних аналогів, прийнятих як еталон порівняння.

При цьому перелік показників, які прийняті як окремі критерії, різний для різних виробництв і відображає специфіку технологічного процесу й устаткування, яке використовується. Основними вимогами до вибору критеріїв є їх інформаційна забезпеченість і повнота охоплення з погляду впливу на кінцеві показники ефективності роботи підприємства.

Однак для будь-якого виробництва критерії повинні ототожнювати ступінь технічної оснащеності праці, рівень прогресивності технології, яка використовується, технічний рівень виробничого устаткування, рівень механізації й автоматизації основного і допоміжного виробництва.

Перевага і зручність у використанні запропонованого підходу зумовлена тим, що, оскільки умовні оцінки показників можуть бути від 0 до 1, а сума вагомостей показників дорівнює одиниці, то величина оцінки технічного рівня ливарного виробництва також повинна знаходитися в інтервалі від 0 до 1.

**Висновки з цього дослідження.** Розроблена комплексна методика оцінки технічного рівня ливарного виробництва може бути використана ливарними цехами металургійних і машинобудівних підприємств з метою порівняння з іншими підприємствами та визначення напрямів підвищення технічного рівня виробництва виливків.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Нейкова Л.И. Анализ эффективности технического перевооружения предприятий / Л.И. Нейкова. М.: Финансы и статистика, 2000. 88 с.
2. Васильева И. Н. Экономические основы технологического развития / И. Н. Васильева. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. 160 с.
3. Економіка підприємства: Підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропівного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2001. 528 с.
4. Чумак А.Н. Разработка методов определения, анализ и прогнозирование технико-экономического уровня литейного производства: дис. канд. эк. наук: 08.00.21 / Чумак А.Н. Днепропетровск, 1988. 273 с.
5. Бурмистров Н.П. Оценка, анализ и планирование технико-экономического уровня производства / Н.П. Бурмистров, Ю.Ф. Коровин. К.: Техника, 1985. 77 с.
6. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Трідід, М.О. Кизим. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. 328 с.

REFERENCES:

1. Neykova L.I. (2000) Analiz effektivnosti tekhnicheskogo perevooruzheniya predpriyatiy [Analysis of the efficiency of technical re-equipment of enterprises]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)
2. Vasil'eva I. N. (1995) Ekonomicheskie osnovy tekhnologicheskogo razvitiya [Economic fundamentals of technological development]. Moscow: Banki i birzhi, UNITI. (in Russian)
3. Pokropivnyy S. F. (ed.) (2001) Ekonomika pidpriemstva [Economy of the enterprise]. Kyiv: KNEU.
4. Chumak A. N. (1988) Razrabotka metodov opredeleniya, analiz i prognozirovanie tekhniko-ekonomicheskogo urovnya liteynogo proizvodstva [Development of methods for determining, analyzing and forecasting the technical and economic level of the foundry] (PhD Thesis), Dnepropetrovsk: Dnipropetrovsk Metallurgical Institute.
5. Burmistrov N.P., Korovin Yu. F. (1985) Otsenka, analiz i planirovanie tekhniko-ekonomicheskogo urovnya proizvodstva [Assessment, analysis and planning of the technical-economic level of production]. Kyiv: Tekhnika. (in Russian)
6. Ponomarenko V. S., Tridid O. M., Kizim M. O. (2003) Strategiya rozvitku pidpriemstva v umovakh krizi [Strategy of enterprise development in the conditions of crisis]. – Kharkiv: VD "INZHEK". (in Russian)

УДК 631.1

## Сучасні інноваційно-комунікаційні технології в галузі рослинництва України

**Кислюк Л.В.**

кандидат наук із соціальних комунікацій,  
завідувач кафедри економіки підприємства, маркетингу та економічної теорії  
Луганського національного аграрного університету, м. Харків

Розглянуті основні напрями впровадження інноваційно-комунікаційних технологій в галузі рослинництва України. Визначено переваги застосування інноваційно-комунікаційних технологій. Виявлено, що найбільш перспективними технологіями для сільського господарства є системи точного землеробства. Розглянуто діяльність компаній-лідерів у впровадженні ІКТ в галузі рослинництва.

**Ключові слова:** технології, інноваційно-комунікаційні технології, рослинництво, точне землеробство, сільське господарство.

Кислюк Л.В. СОВРЕМЕННЫЕ ИННОВАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ РАСТЕНИЕВОДСТВА УКРАИНЫ

Рассмотрены основные направления внедрения инновационно-коммуникационных технологий в области растениеводства Украины. Определены преимущества применения инновационно-коммуникационных технологий. Выведено, что наиболее перспективными технологиями для сельского хозяйства являются системы точного земледелия. Рассмотрена деятельность компаний-лидеров во внедрении ИКТ в области растениеводства.

**Ключевые слова:** технологии, инновационно-коммуникационные технологии, растениеводство, точное земледелие, сельское хозяйство.

Kysliuk L.V. MODERN INNOVATIVE AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE FIELD OF PLANT GROWING IN UKRAINE

The main directions of implementation of innovation and communication technologies in the field of plant growing in Ukraine are considered. The advantages of using innovation and communication technologies are determined. It is revealed that the most distributed technologies for agriculture are precision farming systems. The activity of companies-leaders in implementation of ICT in the field of plant growing is considered.

**Keywords:** technologies, innovation-communication technologies, plant growing, precision farming, agriculture.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Успішне функціонування сільсько-господарських підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках в умовах функціонування сьогоденної жорсткої конкуренції неможливе без застосування сучасних інноваційно-комунікаційних технологій.

В аграрній сфері економіки нашої країни розвиток інноваційної діяльності занепадає внаслідок кризи, що спричинена військовими діями, зменшення ринків збуту продукції, недосконалої законодавчої бази, недостатності державного стимулювання інноваційної діяльності, обмеженості внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій та неможливості їх швидкої мобілізації, низького рівня інвестиційної привабливості галузі, а особливо відсутності інновацій та сучасних технологій виробництва і вирощування сільсько-господарської продукції.

Актуальність дослідження інноваційної діяльності сільськогосподарського підпри-

ємства зумовлена посиленням конкурентної боротьби на ринку продуктів харчування та інтеграцією України в міжнародний економічний простір, що зумовлює необхідність формування інноваційної моделі розвитку сільського господарства, особливо його експортоорієнтованих галузей. Перед агро-виробниками всього світу стоїть завдання збільшення врожайності в умовах обмежених ресурсів. Ці два фактори сприяли залученню в агросферу ІТ-технологій. Впроваджувати інновації можна на всіх етапах виробництва продукції, від планування оранки землі до поставок готового продукту в точки продажу [10].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням інноваційних технологій у сільському господарстві займалося багато вчених. Зокрема, І.І. Вінченко досліджено теоретичні основи, стан та пріоритети інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств та виявлено інноваційні можливості,

параметри та характеристики інноваційного потенціалу аграрного виробництва, обґрунтовано напрями активізації інноваційної діяльності аграрних підприємств [2].

В.Д. Залізко проведено аналіз сучасного стану і наявних перешкод активізації впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у сільській місцевості в контексті зміцнення базових соціальних, екологічних та економічних показників сільських територій. Автором наведено класифікацію напрямів упровадження та видів інформаційних технологій з погляду соціоекономічної ефективності їх використання в межах сільських територій і вказано потенційні шляхи вирішення наявних проблем у зазначеній галузі [7].

О.В. Гранат висвітлено підходи до проблеми впровадження інновацій підприємствами аграрного сектору на базі комунікаційних систем та технологій, визначено зв'язок між поширенням інновацій та розвитком комунікаційних систем як середовища розповсюдження інформації, необхідної для забезпечення діяльності підприємств аграрного сектору [4].

В. Білінською проаналізовано особливості новітніх технологій ведення сільського господарства, висвітлено основні проблеми та можливості розвитку сучасних інноваційних технологій у всіх секторах аграрної сфери та запропоновано шляхи подолання кризового стану інноваційно-технологічного забезпечення сільськогосподарських підприємств, діяльність яких спрямована на динамічний розвиток сільського господарства України [1].

Є.Є. Савицький дослідив сутність, зміст та особливості інноваційних технологій аграрних підприємств; вивчив проблематику їх систематизації і класифікації, а також проаналізував сучасний стан їх упровадження в українському аграрному секторі, результати впровадження інноваційних технологій у практичну діяльність аграрних підприємств останніми роками; визначив слабкі місця їхньої інноваційної діяльності та окреслив перспективні напрями подальшої роботи [8].

В.В. Готра здійснено аналіз сучасного стану інноваційного розвитку аграрного сектору України, вказано на особливості інноваційної діяльності держави у сфері АПК, розглянуто основні причини та чинники уповільнення інноваційного розвитку вітчизняних агропромислових підприємств. Автором наведено шляхи підвищення інноваційної активності аграрної сфери [3].

М.М. Дорош-Кізим, О.О. Дадак, Т.С. Гачек розглянули інновації в аграрному секторі України в контексті розвитку європейської інтеграції [6].

Є.М. Данкевич, В.Є. Данкевич проаналізовано сучасні тенденції аграрного виробництва. На прикладі інтегрованих підприємств розглянуто особливості впровадження європейських геоінформаційних технологій управління в галузі рослинництва [5].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте відсутній комплексний аналіз сучасної інформаційно-комунікаційної кон'юнктури в українському рослинництві.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розгляд основних напрямів упровадження інноваційно-комунікаційних технологій в галузь рослинництва України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині за обсягом експорту продуктів сільського господарства Україна у світових лідерах. Проте інтенсифікація сільського господарства відбувається досить повільно. Вона охоплює переважно рослинництво (зокрема, середня урожайність зернових зросла з 19,4 ц/га у 2000-х рр. до 46,1 ц/га у 2016 р.), тоді як тваринництво останні 25 років перебуває у глибокій кризі (зокрема, поголів'я крупної рогатої худоби за період 2000–2016 рр. зменшилось у 2,6 раза). Тоді як в аграрній галузі Австралії, Ізраїлю, США, Канади та Нідерландів широко використовують ІТ-рішення, відсоток проникнення високіх технологій в агросекторі України поки що досить низький. Збільшення урожайності забезпечується в основному за рахунок збільшення кількості мінеральних добрив (під урожай 2000 р. було внесено 281,9 тис тон мінеральних добрив, під рекордний урожай 2016 р. – 1728,9 тис тон ).

Наприклад, у Франції з порівнянню площею сільськогосподарських угідь і співмірним з українським обсягом експорту зернових культур останні 2017 р. становили лише 8,9 млрд євро доданої вартості у сільському господарстві, тоді як вино – 10,4 млрд, фруктів, овочі, картопля – 7,7 млрд, м'ясо – 11,3 млрд, молоко – 10,2 млрд [15] (Institut national de la statistique et des etudes economiques, 2017).

У 2014–2017 рр. на вітчизняному агроринку, на думку експертів, популярне таке рішення, як *упровадження систем точного землеробства*, суть яких полягає в тому, що для отримання з певного поля максимальної кількості

якісної та водночас дешевої продукції для всіх рослин цього масиву слід створити однакові умови росту і розвитку без порушення норм екологічної безпеки [14].

Точне землеробство – це комплексна високотехнологічна система сільськогосподарського менеджменту, що включає в себе технології глобального позиціонування (GPS), географічні інформаційні системи (GIS), технології оцінки врожайності (Yield Monitor Technologies), технологію змінного нормування (Variable Rate Technology) і технології дистанційного зондування землі (ДЗЗ) [12].

Різні елементи точного землеробства, за статистичними даними, у США використовують понад 80% фермерів, у Німеччині – 70%. Європейські фермери елементи точного землеробства застосовують навіть на 0,5 га, тому що у них є можливість брати дешеві кредити на 20–30 років під заставу своєї ділянки. Кошти на точне землеробство повертаються швидко. Більшість інвестицій окупаються вже протягом першого маркетингового року.

Майже 90% господарств, котрі спробували технології, пов'язані з точним землеробством, продовжують впроваджувати і наступні його елементи [13].

Завдяки упровадженню систем точного землеробства досягається висока рентабельність сільськогосподарського виробництва.

За прогнозами, світовий ринок точного землеробства до 2025 року досягне \$10,23 млрд і щороку буде рости на 16% [11]. Не є винятком Україна, оскільки вона є аграрною державою.

За даними асоціації Українського клубу аграрного бізнесу, точними технологіями сьогодні покриті не більше 15% українських сільгоспугідь. Обсяг ринку точного землеробства в Україні становить приблизно \$60–70 млн. з урахуванням обладнання, яке йде в комплекті з технікою, додаткового обладнання, різних навісів на агрегати і техніку, сервісів, послуг, програмних продуктів, дронів (за даними компанії SmartFarming) [11].

Найбільш розповсюдженими технологіями, що ввійшли до топ-10 технологій точного землеробства в Україні, є GPS-системи і GNSS-навігація, мобільні аксесуари для контролю за посівами, дрони, роботи і керована техніка.

Сьогодні в Україні упровадження точного землеробства застосовується переважно у великих агрохолдингах, що зумовлено великою вартістю та складністю впровадження.

В Україні першою компанією, яка розпочала системне впровадження техноло-

гій точного землеробства у виробництво, була компанія СТОВ «Дружба-Нова», яка в 2013 році стала частиною агрохолдингу «KERNEL Україна». Сьогодні в компанії впроваджено та випробувано цілу низку інноваційних та нових елементів точного землеробства, що становить 95% оброблювальних площ. Це такі технології, як сучасні технології обстеження ґрунту, використання ГІС, технології змінного висіву насіння і диференційованого внесення добрив, контроль погодних умов на полях, використання ДЗЗ і багато іншого, що тільки починає впроваджуватись в Україні.

Одним із передових підприємств точного землеробства в Україні є холдинг «Сварог Вест Груп», де воно впроваджено на всіх землях цього підприємства, а це близько 80 тис. га.

Також на фермерському господарстві «Світанок», що знаходиться у Сумській області, практикується нульовий обробіток уже 12 років на 3,5 тис. гектарів. Господарство застосовує цілий комплекс елементів точного землеробства. За 10 років переконалися в ефективності стрічкового внесення добрив (4 продукти за 1 прохід). Загалом вдалося досягнути 30-відсоткової оптимізації на використанні добрив. Економічна ефективність рослинницького виробництва у господарстві зростає щонайменше на 15% [11].

Найпростішим і цілком доступним елементом точного землеробства, який можна використовувати в будь-якому господарстві, є застосування навігаційних приладів паралельного водіння агрегатів. Все більше господарств України мають можливість оцінити переваги такої техніки під час виконання польових робіт [14].

*Технологія паралельного водіння* досить швидко окуповує витрати на впровадження, це може бути один-два сезони. Виходячи з досвіду господарств Європи, прибавка врожайності в такому разі становить від 10 до 20% залежно від ґрунтового-кліматичних умов, економія добрив – від 5 до 20% [14]. Також економиться паливо за рахунок виконання систем паралельного водіння.

Надзвичайним попитом користуються *GPS-трекінг техніки і контроль за використанням палива* [9].

Ці технології дають можливість збільшити врожайність та знизити собівартість продукції завдяки скороченню витрат на паливо, насіння і добрива. Багато таких інструмен-

тів окуповуються вже в перші роки використання, а надалі починають приносити додаткову вигоду або заощаджувати гроші, час та зусилля.

*GPS-моніторинг* допомагає контролювати пересування транспорту, витрати палива. Запобігає крадіжкам продуктів. Застосовуючи подібні системи в сільському господарстві, можна істотно збільшити ефективність використання ресурсів і поліпшити оптимізацію виробничих процесів [11].

*Система позиціонування в реальному часі (RTK)* сприяє максимальній точності польових робіт. Забезпечується високий рівень повторюваності, що дуже важливо під час проведення таких тонких процесів, як формування грядок, посадка просапних культур і культивация [11].

*Технологія eFarmer* дає змогу ефективно управляти робочим процесом за допомогою смартфона. За допомогою цієї технології можна прямо на смартфоні створювати польові журнали і звіти. Надалі всі деталі робочих процесів, такі як оброблена площа полів, пройдена технікою відстань, тип операції, витрачений час і матеріали, автоматично додаються до польового журналу і зберігаються у хмарний сервер [11].

*Агрометеорологія* допомагає визначити умови, які найбільше підходять для проведення конкретних робіт. Як приклад можна навести систему *MeteoTrek*, призначену для збору даних про погодні умови і передачі цієї інформації по GPRS-каналу. За допомогою цієї метеостанції можна виміряти температуру і вологість повітря, швидкість і напрям вітру, кількість опадів, атмосферний тиск, температуру ґрунту, а також інтенсивність сонячного випромінювання. *MeteoTrek* працює автономно і цілодобово: живлення здійснюється від сонячної батареї, а за відсутності сонячного світла – від вбудованого акумулятора. Отримана інформація обробляється за допомогою спеціальної програми і передається на сервер. Моніторинг цих показників допомагає вибирати оптимальний термін посіву і поливу, визначити необхідну кількість добрив і засобів захисту, а також правильний час для їх внесення [11].

В Україні є доволі передові господарства, агрохолдинги і навіть фермери, що знають про конкурентні переваги, які можна отримати від впровадження ІТ-технологій, і успішно застосовують їх на практиці.

«Forbes Україна» визначив рейтинг інноваційних компаній України на підставі експертних оцінок. До рейтингу увійшли 20 інноваційних компаній України, з яких чотири – аграрні. Це:

1) ПАТ «*Миронівський хлібопродукт*», яке посіло восьме місце в списку з індексом інноваційності 54,2. На думку Forbes та запрошених ним експертів, «МХП» – одна з небагатьох агрокомпаній в Україні, які впроваджують геоінформаційні системи (ГІС) для управління земельним банком;

2) ТОВ СП «*Нібулон*» зайняло в рейтинговому списку 15 місце з індексом інновацій 43,8. На ТОВ СП «Нібулон» налагоджено найефективнішу, безпечну та інноваційну суднонавантажувальну систему в межах морської галузі. Компанією впроваджені принципово нові технічні рішення щодо удосконалення процесу сушіння сільськогосподарської продукції із застосуванням енергозберігаючих технологій;

3) корпорація «*Сварог Вест Груп*» отримала індекс інновацій 41,17 та опинилася у списку на 18 місці. «Сварог Вест Груп» активно інвестує в інноваційні розробки у сфері ІТ- та біотехнологій. Компанія впроваджує технологічні інновації управління агрохолдингом в режимі реального часу, розроблені в межах власної повномасштабної програми Precision Agriculture Technology.

4) компанія «*Кернел*» – провідний у світі та найбільший в Україні виробник та експортер соняшникової олії. Сьогодні в компанії реалізовується масштабний проект #DigitalAgriBusiness – ІТ-проект глобальної автоматизації процесів виробництва.

**Висновки із цього дослідження.** Аналіз показав доволі обмежений рівень впровадження ІКТ в галузь українського рослинництва. Точними технологіями сьогодні покриті не більше 15% українських сільгоспугідь. Поширення набули найбільш прості технологічні складники систем точного землеробства: GPS-системи і GNSS-навігація, мобільні аксесуари для контролю за посівами, дрони, роботи і керована техніка, які здебільшого використовуються не системно, а відокремлено один від одного.

На відміну від європейських аграрних індустрій з можливістю впровадження ІКТ вже на рівні малих підприємств, в Україні лідерами у цій сфері є великі агрохолдинги, ймовірно, через більші фінансові можливості.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Білінська В. Сучасні інноваційні технології в сільському господарстві: основна характеристика та перспективи впровадження / В. Білінська // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Сер. : Економіка. 2015. Вип. 7 (172). С. 74–80.
2. Вініченко І.І. Інноваційна діяльність аграрних підприємств: стан та пріоритети / І.І. Вініченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1(1). С. 44–48.
3. Готра В.В. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору України / В.В. Готра // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 6. С. 79–84.
4. Гранат О.В. Організаційно-економічні аспекти впровадження підприємствами аграрного сектора інновацій на базі комунікаційних систем / О.В. Гранат // Агросвіт. 2012. № 11. С. 46–49.
5. Данкевич Є.М. Апробація європейського досвіду інноваційних технологій точного землеробства / Є.М. Данкевич; В.Є. Данкевич. URL: [http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/7489/1/IENTaNP\\_2016\\_53-59.pdf](http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/7489/1/IENTaNP_2016_53-59.pdf)
6. Дорош-Кізим М.М. Інновації в аграрному секторі України в контексті розвитку європейської інтеграції / М.М. Дорош-Кізим, О.О. Дадак, Т.С. Гачек // Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького. 2017. № 81. С. 11–21.
7. Залізко В.Д. Впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій як перспективний напрям сільського розвитку і запорука зміцнення економічної безпеки сільських територій: стан, проблеми і шляхи їх вирішення / В.Д. Залізко // Актуальні проблеми економіки. 2013. № 10. С. 214–221.
8. Савицький Е.Е. Інноваційні технології в аграрній сфері: сутність, класифікація та українські реалії / Е.Е. Савицький // Економіка АПК. 2014. № 2. С. 110–115.
9. Сільське господарство України очима експертів. URL: <https://smartfarming.ua/ua-blog/selskoe-hozyajstvo-glazami-ekspertov>
10. Технологии, которые делают жизнь аграриев проще. URL: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id1139>
11. ТОП-10 технологій точного землеробства, які вже прийшли в Україну. URL: <http://agronews.ua/node/80700>
12. Точне землеробство ресурсозберігаюче землеробство. URL: <http://kas32.com/ua/post/view?id=66>
13. Фішка – у точності. URL: <http://agroportal.ua/ua/publishing/sobytiya/fishka-v-tochnosti/>
14. Циганенко М. Система точного земледелия экономит ваши деньги / М. Циганенко, М. Макаренко // Пропозиція. 2017. № 2. С. 56–60.
15. Institut national de la statistique et des etudes economiques. (2017). Production et valeur ajoutee de l'agriculture en 2017. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2389169>.

## REFERENCES

1. Bilinska V. (2015) Suchasni innovatsiini tekhnolohii v silskomu hospodarstvi: osnovna kharakterystyka ta perspektyvy vprovadzhennia [Modern innovative technologies in agriculture: the main characteristics and prospects of implementation]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka. Ser.: Ekonomika, no. 7 (172), pp. 74–80.
2. Vinichenko I. I. (2012) Innovatsiina diialnist ahrarnykh pidpryemstv: stan ta priorytety [Innovative activity of the agrarian enterprises: state and priorities]. Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu, no. 1(1), pp. 44–48.
3. Hotra V.V. (2014) Suchasnyi stan ta problemy innovatsiinoho rozvytku ahrarnoho sektoru Ukrainy [Current state and problems of innovative development of the agricultural sector of Ukraine]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 6, pp. 79-84.
4. Hranat O. V. (2012) Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty vprovadzhennia pidpryemstvamy ahrarnoho sektora innovatsii na bazi komunikatsiinykh system [Organizational-economic aspects of introduction by enterprises of agrarian sector of innovations on the basis of communication systems]. Ahrosvit, no. 11, pp. 46-49.
5. Dankevych Ye. M., Dankevych V. Ye. (2016) Aprobatsiia yevropeiskoho dosvidu innovatsiinykh tekhnolohii tochnoho zemlerobstva [Testing of the European experience of innovative technologies for precision farming]. Proceedings of the Intelktualna ekonomika: hlobalni tendentsii ta natsionalni perspektyvy (Ukraine, Zhytomyr, Traven 26, 2016), Zhytomyr: ZhNAEU, pp. 53–59.
6. Dorosh-Kizym M.M., Dadak O.O., Hachek T.S. (2017) Innovatsii v ahrarnomu sektori Ukrainy v konteksti rozvytku yevropeiskoi intehtratsii [Innovations in the agricultural sector of Ukraine in the context of the development of european integration]. Naukovyi visnyk LNUVMB imeni S.Z. Gzhytskoho, no. 81, pp. 11–21.
7. Zalizko V.D. (2013) Vprovadzhennia suchasnykh informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii yak perspektyvnyi napriam silskoho rozvytku i zaporuka zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky silskykh terytorii: stan, problemy i shliakhy

yikh vyryshennia [Introducing contemporary ict as a prospective direction of rural development and the key to strengthening economic security of rural territories: the current state, problems and the ways to solve them]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 10, pp. 214–221.

8. Savytskyi E.E. (2014) Innovatsiini tekhnolohii v ahraryi sferi: sutnist, klasyfikatsiia ta ukrainski realii [Innovative technologies in agrarian sphere: essence, classification and Ukrainian realities]. Ekonomika APK, no. 2, pp. 110–115.

9. Silske hospodarstvo Ukrainy ochyma ekspertiv [Agriculture by experts sight]. Retrieved from <https://smartfarming.ua/ua-blog/selskoe-hozyajstvo-glazami-ekspertov>.

10. Tekhnologii, kotorye delayut zhizn' agrariiev proshche [Teche that facilitating the life of farmers]. Retrieved from <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id1139>

11. TOP-10 tekhnolohii tochnoho zemlerobstva, yaki vzhe pryishly v Ukrainu [Top-10 technologies of precision farming that have already come to Ukraine]. Retrieved from <http://agronews.ua/node/80700>

12. Tochne zemlerobstvo resursozberighajuče zemlerobstvo [Precision farming as a resource saving farming]. Retrieved from <http://kas32.com/ua/post/view?id=66>

13. Fishka u tochnosti [Chishka in accuracy]. Retrieved from <http://agroportal.ua/ua/publishing/sobytiya/fishka-v-tochnosti>

14. Tsyhanenko M., Makarenko M. (2017) Systema tochnoho zemledelyia ekonomyt vashy denhy [Precision farming system saves you money]. Propozytsiia, no. 2, pp. 56–60.

15. Institut national de la statistique et des etudes economiques. (2017). Production et valeur ajoutee de l'agriculture en 2017. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2389169>.



УДК 330.131.7:334.316

## Стратегічний підхід до управління ризиками підприємства в умовах забезпечення його соціо-еколого-економічної безпеки

Коленда Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті запропонована процедура стратегічного управління ризиками підприємства, яка включає низку етапів: визначення мети управління, проведення діагностики підприємства, вибір стратегічного напрямку управління ризиками, відповідної стратегії та методів і заходів її реалізації, прийняття та реалізацію управлінських рішень, оцінку результатів управлінських рішень на предмет відповідності меті. Також запропонована та подана характеристика основних стратегій управління ризиками.

**Ключові слова:** ризик, стратегія, ризик-менеджмент, стратегічний підхід, соціо-еколого-економічна безпека.

Коленда Н.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье предложена процедура стратегического управления рисками предприятия, которая включает ряд этапов: определение цели управления, проведение диагностики предприятия, выбор стратегического направления управления рисками, соответствующей стратегии и методов, а также мероприятий по ее реализации, принятие и реализацию управленческих решений, оценку результатов управленческих решений на предмет соответствия цели. Также предложена и представлена характеристика основных стратегий управления рисками.

**Ключевые слова:** риск, стратегия, риск-менеджмент, стратегический подход, соціо-еколого-економічна безпека.

Kolenda N.V. THE STRATEGIC APPROACH TO RISK MANAGEMENT IN TERMS OF PROVIDING SOCIOEKOLOGOECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

In the article the procedure of strategic risk management of the enterprise, which includes a number of stages are proposed. In particular: the definition of the purpose of management, undertaking the diagnostics of the enterprise, choice the strategic direction of risk management, appropriate strategy and methods of its implementation, adoption and implementation of managements decisions and, relevant, assessment the results of managements decisions for compliance the purpose. A description is also proposed and presented. Also proposed given description of the main risk management strategies.

**Keywords:** risk, strategy, risk management, strategic approach, socioecologoeconomic security.

**Постановка проблеми.** Останнім часом зміни у функціонуванні вітчизняних та зарубіжних підприємств, глобалізаційні процеси зумовили виникнення нового підходу до формування системи управління ризиками, чи ризик-менеджменту, а саме – стратегічного. Згідно з цим підходом управління ризиками повинно здійснюватися на довгострокову перспективу. Зрозуміло, що таке бачення може мати дискусійний характер, оскільки виникнення ризиків зумовлене невідомістю та непередбачуваністю, а також конфліктністю умов розвитку підприємства. При цьому вона виникає не тільки у довгостроковому періоді, а й у короткостроковому. Тому можливість стратегічного управління ризиками може піддаватися сумніву: як можна передбачити цей процес у довгостроковій перспективі, якщо

невідомо з повною достовірністю, яка ситуація складеться завтра.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання управління ризиками неодноразово розглядалося вітчизняними та зарубіжними науковцями, зокрема А. Альгіним, І. Балабановим [1], В. Вітлінським [2], В. Глущенко, В. Гранатуровим [3], Н. Демчук, С. Ілляшенко, Г. Клейнером, Т. Клебановою, В. Лук'яною [4], В. Москвіним, С. Наконечним, І. Побережною, В. Романовим, О. Устенко, Є. Уткіним, М. Хохловим [5], В. Черкасовим, Г. Черновою [6], О. Шапкіним [7], О. Ястремським та іншими. Цими вченими розглянуто сутність ризику, його види та причини виникнення, методи управління. Проте стратегічне управління ризиками вивчено досить поверхово.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є розроблення стратегічного підходу до управління ризиками підприємства в умовах забезпечення його соціо-еколого-економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Отже, аналіз праць науковців показав, що більшість із них розглядає управління ризиками як елемент стратегічного управління підприємством, при цьому акцент у дослідженнях робиться на фінансових чи банківських ризиках [8–9]. Проте ми вважаємо, що стратегічний підхід до управління ризиками повинен формуватися як окремий елемент складної системи менеджменту, а не як функціональний напрям стратегічного управління підприємством.

Перевагою стратегічного підходу до управління ризиками та соціо-еколого-економічною безпекою підприємства є інтеграція, яка передбачає, що управлінський процес координується керівництвом підприємства, при цьому кожен співробітник розглядає ризик-менеджмент як частину своєї основної роботи; постійність та безперервність управлінського процесу, що забезпечує швидку реакцію на зовнішні зміни; охоплення всіх стратегічних напрямів діяльності, оскільки дослідженню підлягають усі можливі ризики; управління може концентруватися на визначеному сегменті ризику, який потребує термінового втручання та регулювання. Все це робить процес управління ризиками ефективним.

Стратегічний підхід до управління ризиками та соціо-еколого-економічною безпекою підприємства здійснюється на основі визначеної процедури (рис. 1).

Отже, насамперед необхідно визначити мету управлінської діяльності для того, щоб у подальшому можна було оцінити її дієвість та результативність, а також здійснювати регулювання та координацію.

Після цього необхідно провести діагностику підприємства з метою визначення відхилень від запланованих показників діяльності, а також його проблем, загроз, небезпек. Практично проведення діагностики дає змогу визначити об'єкти, на які будуть спрямовуватися управлінські дії.

На основі результатів діагностики проводиться ідентифікація всіх можливих ризиків, їх оцінка та оцінка рівня соціо-еколого-економічної безпеки. Результати оцінки порівнюються із допустимими (що стосується ризику) чи бажаними (рівня соціо-еколого-економічної безпеки) показниками. На цьому етапі може виявитися проблема недостатності інфор-

мації для здійснення оцінки та ідентифікації результатів. У цьому разі необхідно шукати додаткові джерела інформації та на основі отриманих даних повернутися на етап діагностики підприємства.

Наступним етапом незалежно від того, чи відповідає рівень ризику допустимому значенню, а рівень безпеки – бажаному, буде визначення стратегічного напрямку управління ризиками підприємства. Проте якщо на попередньому етапі ми отримали відповідь «ні», то стратегічними напрямами можуть бути: уникнення ризику, розподіл, попередження або зниження; якщо ж відповідь «так», то можливими напрямами можуть бути прийняття ризику або його зменшення чи розподіл.

Під час вибору стратегічного напрямку управління ризиками підприємства необхідно зважати на те, що:

- попередження ризику є досить ефективним методом, який за допомогою здобуття додаткової інформації, вжиття превентивних заходів дасть змогу попередити виникнення тих чи інших ризиків чи їх вплив на діяльність системи. Недоліком цього методу є те, що він не завжди ефективний;

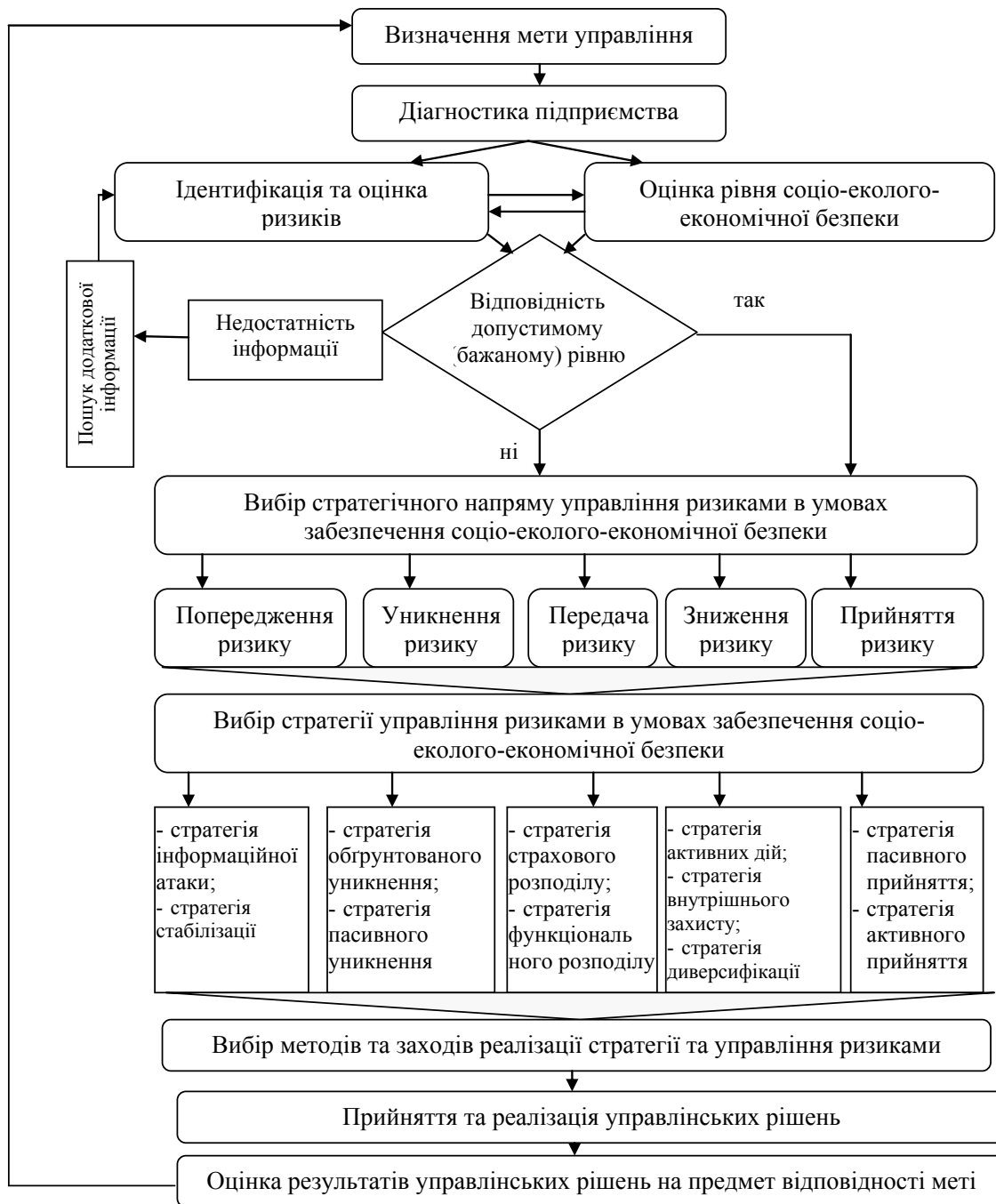
- уникнення ризику передбачає протиставлення певного заходу, зняття відповідальності за прийняття управлінського рішення, відмову від участі в інвестиційному проекті, що обтяжені значними ризиками. Недоліком цього напрямку є те, що, уникаючи ризику, тим самим можна зазнати прихованих втрат, тобто, відмовившись від реалізації певного управлінського рішення, обтяженого ризиками, ми не використовуємо можливості отримати додатковий прибуток;

- передача ризику передбачає розподіл ризику із партнерами по бізнесу, спеціальними агентствами, установами, конторами чи інституціями, які сприяють і готові розділити ризик (страхові компанії, партнери по бізнесу тощо);

- зниження ризику можна здійснювати за допомогою внутрішніх (лімітування, створення резервів, самострахування, здобуття додаткової інформації) чи зовнішніх методів (диверсифікація, страхування);

- прийняття ризику доцільне в ситуації, коли підприємство володіє значним обсягом вихідної інформації, умови функціонування підприємства передбачувані і контрольовані. При цьому приймати ризик можна у початковій величині або збільшити рівень ризику.

Тому досить важливо правильно оцінити ризику та ситуацію, в якій перебуває підпри-



**Рис. 1. Процедура стратегічного управління ризиками підприємства в умовах забезпечення соціо-еколого-економічної безпеки**

*Джерело: розроблено автором*

емство, для того, щоби правильно обрати стратегічний напрям управління.

У межах кожного стратегічного напрямку запропоновано стратегії управління ризиками. Тому наступним етапом після визначення стратегічного напрямку управління ризиком буде формування відповідної стратегії.

Отже, під час обрання стратегічного напрямку попередження ризику можна реалі-

зовувати стратегію інформаційної атаки або стратегію стабілізації.

Стратегія інформаційної атаки передбачає, що з метою попередження виникнення ризиків та їх негативного впливу на діяльність підприємства необхідно здобути максимальний масив інформації. Володіючи ним, підприємству простіше відстежувати зміни чинників та характер їх впливу на підприєм-

ство. Інформацію необхідно здобувати як із внутрішніх (для попередження негативного впливу чинників внутрішнього середовища), так і із зовнішніх джерел.

Стратегія стабілізації доцільна для підприємств, які мають досить хороші позиції на ринку, високу ефективність діяльності. Ця стратегія передбачає проведення постійного моніторингу діяльності підприємства з метою вчасного виявлення певних негативних змін та їх коригування у разі необхідності.

Під час вибору стратегічного напрямку управління ризиками уникнення можна орієнтуватися на стратегію обґрунтованого уникнення або стратегію пасивного уникнення. При цьому остання радше буде розглядатися як приклад не зовсім ефективного управління та прийняття неактивної позиції на ринку.

Отже, стратегія обґрунтованого уникнення доцільна тоді, коли ризики досить великі, є значна ймовірність отримання збитків, не можна передбачити тенденції розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища, можливі збитки перевищують можливі прибутки підприємства або вартість його майна. Тобто всі перелічені причини створюють обґрунтовані передумови для відмови від прийняття ризику.

Стратегія пасивного уникнення характерна тоді, коли підприємство за найменших сумнівів щодо майбутніх результатів управлінського рішення відмовляється від його реалізації, тим самим уникаючи ризику. Така стратегія може бути доцільна для реалізації управлінцями чи підприємцями, які не схильні до ризику.

Під час обрання стратегічного напрямку розподілу ризику можна реалізувати стратегію страхового розподілу або стратегію функціонального розподілу.

Стратегія страхового розподілу передбачає, що частина відповідальності за ймовірні збитки, яких може завдати ризик, передається страховим компаніям чи іншим інституційним одиницям, що здійснюють страхування відповідальності. Інструментами реалізації цієї стратегії є страхування, хеджування, укладання ф'ючерсних та опціонних угод.

Стратегія функціонального розподілу обирається в тому разі, якщо розподіл ризику буде здійснено між партнерами по бізнесу практично у сфері одного функціонального призначення. Така стратегія реалізується шляхом створення спільних, колективних підприємств тощо.

Під час обрання стратегічним напрямком управління ризиками їх зниження можна

орієнтуватися на такі стратегії, як стратегія активних дій, стратегія внутрішнього захисту та стратегія диверсифікації.

Стратегія активних дій передбачає, що всі управлінські рішення будуть спрямовані на зниження рівня ризику. При цьому це відбувається досить активно, оперативно з використанням як зовнішніх, так і внутрішніх способів.

Стратегія внутрішнього захисту доцільна для впровадження тоді, коли зниження рівня ризику проводитиметься за рахунок використання внутрішніх заходів.

Стратегія диверсифікації передбачає зниження ступеня ризику шляхом його розподілу чи диверсифікації.

Обрання стратегічного напрямку управління ризиками прийняття може бути реалізоване через впровадження стратегії пасивного прийняття або стратегії активного прийняття.

Стратегія пасивного прийняття ризику передбачає, що управлінські рішення щодо діяльності підприємства приймаються в тому вигляді, в якому були запропоновані, і жодні дії не проводяться для зниження рівня ризику.

Стратегія активного прийняття ризику доцільна в ситуації, коли видно переваги реалізації управлінського рішення, можна досить точно спрогнозувати його результати. Тому в цьому разі ризик не просто приймається, а збільшується його величина, що відображається у збільшенні суми інвестицій, термінів реалізації інвестиційного проекту тощо.

Після вибору стратегії здійснюється планування методів та заходів її реалізації. На основі цього розробляється та приймається остаточне рішення щодо управління ризиками.

Процес реалізації управлінського рішення, а також попередніх етапів процесу стратегічного управління ризиками постійно контролюється, у разі необхідності вносяться корективи.

**Висновки.** Отже, запропонована процедура стратегічного управління ризиками підприємства у системі забезпечення соціо-еколого-економічної безпеки покликана у довгостроковій перспективі забезпечити його ефективне функціонування.

Тому можемо стверджувати, що напрацювання автора, відображені у цьому науковому дослідженні, мають теоретичну та практичну значущість. Зокрема, теоретична цінність полягає у розширенні емпіричної бази управлінської науки шляхом розроблення та обґрунтування стратегічного підходу до ризик-менеджменту підприємства.

Прикладне значення дослідження полягає у можливості використання запропонованої процедури стратегічного управління ризиками у практичній діяльності господарюючих суб'єктів, що дасть змогу чітко будувати управлінський процес у системі ризик-менеджменту у довгостроковій перспективі та забезпечити бажаний рівень соціо-еколого-економічної безпеки.

Наукова новизна дослідження полягає у розробленні стратегій управління ризиками,

які, на відміну від наявних, формуються за управлінськими напрямками та спрямовані на уникнення чи зменшення рівня ризику й одночасне забезпечення бажаного рівня соціо-еколого-економічної безпеки.

Проте проблема, порушена у статті, потребує подальшого дослідження і розроблення відповідного механізму та його структурних елементів з метою управління ризиками і забезпечення бажаного рівня соціо-еколого-економічної безпеки підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. Москва, 1996. 224 с.
2. Витлинский В.В. Концептуальные основы рисков в финансовой деятельности. Финансы Украины. 2003. № 3. С. 3–9.
3. Гранатуров В.М. Анализ підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісні оцінки: монографія / за наук. ред. В.М. Гранатурова. Одеса, 2003. 164 с.
4. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: навчальний посібник. Київ: ВЦ «Академія», 2007. 462 с.
5. Хохлов Н.В. Управление риском. Москва: ЮНИТИ-ДАНАБ, 2009. 239 с.
6. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 176 с.
7. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. 880 с.
8. Приймак І. Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Формування ринкової економіки в Україні. 2009. Вип. 19. С. 413–419.
9. Савчук В. Стратегія + Фінанси: уроки прийняття бізнес-решень для керівників. Київ: Companion Group, 2009. 352 с.

#### REFERENCES:

1. Balabanov Y.T. (1996) Rysk-menedzhment. Moskva (in Russian).
2. Vytlynskyi V.V. (2003) Kontseptualnye osnovy ryskov v fynansovoi deiatelnosti. Fynansy Ukrainy, no. 3, pp. 3–9.
3. Hranaturov V.M. (2003) Analiz pidpriemnytskykh ryzykiv: problemy vyznachennia, klasyfikatsii ta kilkisni otsinky. Odesa (in Ukrainian).
4. Lukianova V. V., Holovach T.V. (2007) Ekonomichniy ryzyk. Kyiv: VTs "Akademiiia" (in Ukrainian).
5. Khokhlov N.V. (2009) Upravlenye ryskom. Moskva: YuNYTY-DANAb (in Russian).
6. Chernova H. V. (2000) Praktyka upravleniia ryskamy na urovne predpriatiia. Sankt Peterburh: Pyter (in Russian).
7. Shapkyn A. S., Shapkyn V. A. (2005) Teoryia ryska y modelyrovanye ryskovykh sytuatsii. Moskva: Yzdatelsko-torhovaia korporatsiia "Dashkov y K" (in Russian).
8. Pryimak I. (2009) Upravlinnia ryzykom vtraty finansovoi stiikosti pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti zovnishnoho seredovishcha. Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini, no. 19, pp. 413–419.
9. Savchuk V. (2009) Stratehiia+Fynansy: uroky pryniatyiia byznes-reshenyi dlia rukovodytelei. Kyev: Companion Group (in Ukrainian).

## Вірусний маркетинг як метод електронної комерції

**Кордзая Н.Р.**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри маркетингу, підприємництва та торгівлі  
Одеської національної академії харчових технологій

У статті наведено генезис поняття «вірусний маркетинг». Розкрито механізм формування вірусного маркетингу у системі Інтернет-маркетингу. Наведено принципи та інструменти, а також переваги та недоліки вірусного маркетингу. Показано основні ключові етапи рекламної кампанії з використанням вірусного Інтернет-маркетингу. Крім того, приведено основні види вірусного маркетингу.

**Ключові слова:** реклама, Інтернет-маркетинг, контент, вірусний маркетинг, розповсюдження.

Кордзая Н.Р. ВИРУСНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК МЕТОД ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

В статье приведен генезис понятия «вирусный маркетинг». Раскрыт механизм формирования вирусного маркетинга в системе Интернет-маркетинга. Приведены принципы и инструменты, а также преимущества и недостатки вирусного маркетинга. Показаны основные ключевые этапы рекламной кампании с использованием вирусного Интернет-маркетинга. Кроме того, приведены основные виды вирусного маркетинга.

**Ключевые слова:** реклама, Интернет-маркетинг, контент, вирусный маркетинг, распространение.

Kordzaya N.R. VIRAL MARKETING AS AN E-COMMERCE METHOD

Genesis of the concept of "viral marketing" is given in the article. The mechanism of the viral marketing formation in Internet marketing system is presented. The principles and tools, as well as the advantages and disadvantages of viral marketing, are presented. The basic key stages of advertising campaign using viral Internet marketing are shown. Moreover, the main viral marketing types are given.

**Keywords:** advertising, Internet marketing, content, viral marketing, distribution.

**Постановка проблеми.** Внаслідок швидкого розвитку інформаційних технологій, соціальних мереж і нових медіа ми стаємо свідками широкого використання вірусного маркетингу [1].

У нашому світі ніхто не любить рекламу. Люди припинили звертати на неї увагу. Білборди, оголошення в газеті, вікна на сайті, що вискакують, тепер малоефективні. Є тільки два способи ефективно залучити користувачів: дати те, що вони шукають, або ж рекламувати так, щоб вони про це не дізналися. За допомогою другого способу і працює вірусна реклама: вона є прихованою [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

В останнє десятиліття завдяки працям таких дослідників, як Д. Рашкоф [2], Дж. Рейпорт [3], А. Крисов [4], Д. Ковалевський [5], В. Козловська [6] та інші, досліджено різні аспекти вірусного маркетингу як специфічного інструменту комунікативної діяльності, до того ж запропоновано нові способи його ефективного впровадження в маркетингову практику. Але систематизованих даних щодо використання принципів вірусного маркетингу у системі Інтернет-маркетингу практично немає.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є систематизація знань щодо можливості використання вірусного маркетингу у просуванні товарів та послуг на сучасному етапі розвитку інтернет-маркетингу.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «вірусний маркетинг» виник у 90-х роках ХХ століття. Вперше вірусний маркетинг згадується у 1994 р. у книзі медіакритика Дугласа Рушкофа "Media Virus" [2]. Це поняття визначалось як реклама, що була розрахована на користувачів, які піддаються впливу переконання, вона «заражає» їх потрібною інформацією та має за мету подальше розповсюдження цієї інформації. Спрацьовує ефект «сніжного кому»: користувачі, розсилаючи рекламні повідомлення іншим, утворюють цілу «епідемію» [7]. Потім цей термін був використаний Джефрі Рейпортом, академіком Гарвардської [3] Бізнес-школи, у статті для журналу Fast Company 1996 року. А вже у 1997 році підприємцями Тімом Драпером і Стівом Юрветсаном була організована розсилка Hotmail-листів клієнтам. Підприємці почали розміщати у них свої рекламні оголошення. Цей процес і був названий ними «вірусним маркетингом».

Вірусний маркетинг – це комплекс заходів, спрямованих на популяризацію рекламної інформації. Поширення здійснюється в основному за рахунок кінцевих отримувачів реклами. Результат досягається шляхом розроблення рекламного продукту такого характеру, що неодмінно хочеться поділитися інформацією про нього з ближнім: особистим повідомленням у соціальних мережах, окремою статтею у блозі або у бесіді під час зустрічі тощо [7, 8].

Основний принцип цього виду маркетингу – це передача інформації від однієї людини до іншої. Вірусний маркетинг покликаний працювати за принципом поширення епідемії. Якщо кожна заражена людина, у свою чергу, заражає більше інших – епідемія поширюється дуже швидко. Так, в умовах, коли кожен потенційний клієнт контактує більш ніж з одним іншим потенційним клієнтом, продажі зростають миттєво. З огляду на теперішній бум Інтернет-кампаній, можна констатувати, що лишилося мало компаній, які не включають вірусний маркетинг до своїх бізнес-планів [8].

Вірусний маркетинг влаштований таким чином: необхідно створити дуже привабливий, цікавий, несподіваний контент, який користувачам захочеться переслати, щоб порадувати друзів та знайомих. Цей контент треба запакувати у зручну, привабливу, просту й доступну для передачі між користувачами упаковку. Люди повинні з легкістю вміти викласти файл у свій блог або профайл у соціальній мережі, переслати його або послатися на нього, тобто контент повинен бути легкодоступним користувачам у будь-який час [7, 8].

У вірусного маркетингу є низка переваг та недоліків порівняно з іншими методами маркетингових комунікацій.

Основними перевагами вірусного маркетингу є [9]:

- велике органічне охоплення. Вірусна рекламна кампанія, як правило, отримує набагато більший радіус дії, ніж звичайна реклама з оплатою за кліки або покази. Це досягається за рахунок органічного поширення рекламної інформації;

- низька вартість контакту. Велика частина витрат маркетингового бюджету під час використання вірусного маркетингу відбувається на етапі запуску рекламної кампанії. Подальші витрати пов'язані лише з підтриманням та точковим стимулюванням активності користувачів. У результаті вартість одного контакту є у рази меншою, ніж під час

використання стандартних інструментів просування;

- швидкість результату. Вірусна реклама поширюється серед цільової аудиторії дуже швидко. Відповідно, виконання таких завдань, як отримання необхідної кількості контактів, зростання пізнаваності бренду, кількості вдосконалених транзакцій тощо досягається за мінімальний період часу;

- гнучкість. Реалізація вірусної рекламної кампанії не прив'язана до якогось одного інструменту. Поширення інформації може проходити за допомогою будь-якого каналу Інтернет-маркетингу, що дає можливість підлаштуватися практично під будь-які стартові умови й обмеження;

- лояльність: посилення на цікавий матеріал користувачі отримують від джерел, яким довіряють, – це, як правило, друзі, родичі, знайомі, відомі ресурси тощо;

- ненав'язливість: вірусна реклама не вимагає ніяких дій, ви-глядає природно і викликає цікавість;

- відсутність обмежень та свобода від цензури: у вірусному маркетингу можуть використовуватися прийоми, які заборонені у традиційних видах реклами. Це є рятівним засобом для виробників «заборонених» продуктів (тютюну, алкоголю), реклама яких значно обмежується законодавчо;

- довгочасність: якщо вірус якісний, ефект від нього залишиться надовго. Життєвий цикл вірусної реклами доходить до 3 років, до того ж вона позбавлена проблеми неправильно обраного часу виходу, оскільки розповсюджується винятково у зручний для користувача період.

Основними недоліками цього виду комунікації фахівці називають [9]:

- непередбачуваність. Успішна маркетингова кампанія з вико-ристанням вірусного маркетингу – це завжди суміш правильних дій та удачі. Те, що було заплановано, може бути «з'їдено та проковтнуто» аудиторією, а може бути і просто «пожоване і випльонуте». Немає 100% гарантії ефективності ваших дій, як під час використання інших інструментів маркетингу та інших стратегій: вірусна реклама може спрацювати коли завгодно – у перші хвилини подачі або через три роки;

- нестабільність. У ХХІ столітті пересічного споживача складно чимось здивувати та зацікавити, тому для роботи вірусного маркетингу потрібно докласти величезних зусиль та креативу. Без них вірусний маркетинг спрацює тільки за допомогою удачі;

– перенасиченість ринку вірусної реклами. На тому ж YouTube є вже десятки тисяч роликів із вірусною рекламою, кожен з яких заслуговує на увагу. Природно, що чим більше їх буде виникати надалі, тим слабшою буде ударна хвиля, а відповідно – і швидкість поширення. Уявіть собі ситуацію, коли людина подивилася цікавий ролик, захотіла поділитися ним зі знайомим, але замість цього вирішила подивитися ще один ролик, який їй сподобався більше. У підсумку вона відправляє знайомому лише один – другий ролик. З цієї ж причини зростає і конкуренція. Вже мало бути просто гарним вірусним роликом. Гарних і так занадто багато. Потрібно відрізнитися від інших своїм викликом публіці.

Популярність вірусного Інтернет-маркетингу останнім часом помітно зростає. Сприяє поширенню вірусного маркетингу і зростаюча популярність усіляких соціальних мереж та блогів. Так, зі зростанням on-line соціальних мереж, таких як YouTube та Facebook, вірусний маркетинг вийшов на якісно новий рівень. У таких мережах інформація поглинається користувачами набагато більше й швидше, ніж під час користування електронною поштою, оскільки швидкі Інтернет-канали дають змогу користувачам легко обмінюватися відеокліпами, фотографіями, музичними файлами [10].

Іншими словами, можна сказати, що вірусний маркетинг – спосіб впливу на цільову аудиторію, коли аудиторія сама, свідомо чи несвідомо, просуває бренд, товар або послугу [10].

Єдиного ефективного способу стимулювати аудиторію до поширення інформації немає. Одна з головних причин, чому такий вид просування працює, – бо він зачіпає самі повсякденні людські емоції. Фахівці вважають, що необхідно спершу викликати емоції у людей, і не так важливо, які саме. Можна використовувати як емоції сумні – злість, жалість, обурення, ненависть, так і веселі – радість, любов, сміх, здивування. Люди будуть поширювати рекламу з блискавичною швидкістю, піддаючись емоціям.

Так, дослідники особливостей вірусного маркетингу дійшли висновку, що для проведення успішної вірусної кампанії необхідно слідувати трьом основним принципам:

І. Легкість розповсюдження контенту: умови повинні бути такими, за яких людина може швидко і легко повідомити про вірусний контент. Наприклад, під час переходу за посиланням інших користувачів не потрібно

реєструватися, а можна відразу перейти до перегляду.

II. Унікальність контенту: вірус працює тільки один раз. Вдруге публіка вже не сприятиме посил – людей притягує новизна.

III. Швидкість: вірусна реклама не повинна зупинятися. Збільшити швидкість поширення контенту допоможуть впливові для цільової аудиторії люди – лідери думок. Наприклад, якщо відомий блогер розмістить у себе вірусну картинку, то її побачать всі його передплатники та у них виникне бажання поділитися нею зі своїми друзями/передплатниками.

Інструментів для вірусного маркетингу є дуже багато, нижче наведені основні з них [10]:

– поширення безкоштовних електронних книг із посиланнями всередині, які ведуть сайт;

– скрипт рекомендації (наприклад, на сайті є посилання «порекомендуй сайт другу», і людина, якій сподобався сайт, вводить у форму адресу своїх друзів та відправляє їм рекомендаційного листа. Можна замість рекомендації пропонувати якусь безкоштовну, але цінну електронну книгу або програму);

– вставка підпису з посиланням на ресурс у відправлених електронних листах тощо.

Вірусний маркетинг добре спрацьовує тоді, коли в ньому присутній безкоштовний елемент. Крім того, щоб вірусний маркетинг працював, він повинен містити в собі як мінімум одну, а краще, звичайно, декілька тем, які люди завжди готові обговорювати, таких як фактор задоволення; фактор новизни; фактор, що інтригує; сексуальний фактор (секс, натяки на секс або щось сексуальне прямо у відеоряді); насильство у найрізноманітніших проявах, нещастя та катастрофи; гумор, іронія; гроші, особливо коли вони чужі і коли вони великі; люди повинні виглядати «круто» під час пересилання рекламного матеріалу один одному тощо [10].

Крім інструментів, є також основні елементи системи вірусного маркетингу в Інтернеті. Сучасні дослідники та користувачі виділяють п'ять основних із них (рис. 1.) [11]:

1. «Володарі думок» – як правило, це група людей, які є авторитетом для відповідної цільової аудиторії та які зможуть грамотно та з ентузіазмом розставити акценти і рознести необхідну новину.

2. «Теми» – під час створення цього елемента потрібно приділити увагу таким факторам, як простота, новизна та актуальність, а також чіткі контури думки та ідеї.



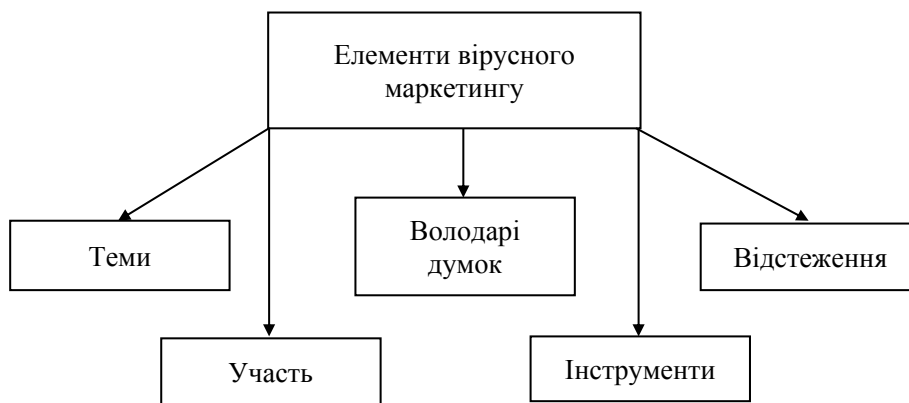


Рис. 1. Основні елементи вірусного маркетингу [11]

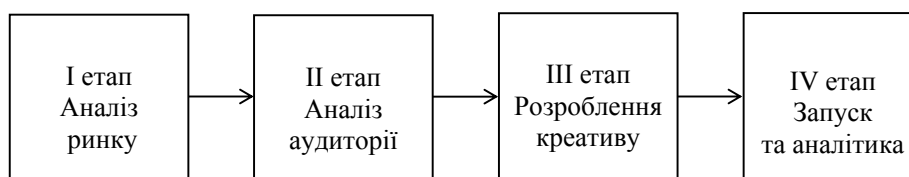


Рис. 2. Основні ключові етапи кампанії з вірусного Інтернет-маркетингу [8; 11]

3. «Інструменти» – елемент, який за допомогою сучасних технологій допомагає поширювати необхідну інформацію. Найчастіше поширення відбувається у форумах, блогах, чатах, відеосервісах та іншими інструментами, за допомогою яких можна охопити величезну аудиторію з мінімальними зусиллями та тимчасовими витратами.

4. «Участь» – вважається одним із найскладніших елементів: головне завдання – підтримання бесіди, безпосередня участь у дискусіях, розпалювання ажіотажу шляхом безпосередньої участі в обговоренні контенту тощо.

5. «Відстеження» – оскільки в Інтернеті спілкування відбувається у письмовій формі, то набагато простіше стало дізнатися, якої думки споживачі про ту чи іншу продукцію. Це забезпечує новий рівень розуміння між замовниками та клієнтами.

Проведення успішної вірусної кампанії можна розбити на такі ключові етапи (рис. 2) [8, 11]:

I. Аналіз ринку. Вірусний маркетинг вимагає детального вивчення ринку, продукту та споживачів. Тільки у межах такого всебічного аналізу можна виявити ті «больові точки», завдяки яким зацікавленість вашою рекламою зросте настільки, що користувачі побажають ділитися нею зі своїм оточенням. На цьому етапі розробляється стратегія реклам-

ної кампанії та визначається операційний рівень – опрацьовуються мета, рекламні канали та метрики ефективності.

II. Аналіз аудиторії. Вивчення цільової аудиторії, виявлення її потреб, «болей», інсайдів. Цей етап дає змогу виявити ті точки активації, які дадуть змогу запуснути лавиноподібний процес поширення інформації. Своєрідні фіксатори уваги, що дають змогу виділити рекламне повідомлення з потоку інформації, визначаються саме на цьому етапі. Оскільки вони є індивідуальними у межах будь-якого продукту або бренду, детальність їх опрацювання – це основа успіху всієї кампанії.

III. Розроблення креативу. Цей блок необхідний для розроблення повідомлення або емоцій, які будуть закладені у рекламу, простою, лаконічною та зрозумілою для цільової аудиторії мовою.

IV. Розроблення контент-плану. На цьому етапі проводиться робота на операційному рівні, де визначається перелік заходів із генерування інформації, медійної підтримки, первинного «посіву» реклами на сайтах новин, у соціальних мережах, форумах, блогах, відеохостингах тощо.

V. Запуск і аналітика. Етап запуску рекламної кампанії – «посів» реклами, стимуляція активності користувачів, залучення уваги ЗМІ та лідерів думок. Тут же проводиться поточний моніторинг результатів кампанії, що дає

змогу підвищувати її ефективність з урахуванням ключових показників ефективності.

Просування за допомогою вірусної реклами може приймати найрізноманітніші форми – відео, фото, флеш-ігри, статті, просто текст або розповідження у вигляді чуток. Найкраще поширюються відеоролики. Найгірше – текст. Саме з цієї причини сьогодні текстової вірусної реклами відшукати практично неможливо. А от щодо вірусних відео – тут, як правило, використовуються різноманітні смішні ролики тривалістю не більше 5 хвилин. Вони нагадують за своїм форматом рекламне відео. Крім роликів, вірусним відео може стати також і музичний кліп або трейлер до нового фільму, навіть виступ якоїсь людини на конференції.

Можна відокремити декілька видів вірусного маркетингу.

1. Pass-along (з англ. «передавати») – найбільш розповсюджений та найдешевший вид вірусного маркетингу. Прикладом може слугувати обмін відеороликами, посилення на кумедні фото, флеш-ігри. Ідея полягає у тому, що рекламодавець несе витрати тільки на створення цікавого фото або ролика, а розповсюдженням будуть займатись самі користувачі, причому абсолютно безкоштовно. Але на стадії створення фірма має докласти всі свої можливості для створення дійсно якісного креативу, бо нецікаві та нудні матеріали ніколи не стануть вірусними.

2. Undercover (з англ. «таємний», «секретний»). Здебільшого недешевий варіант вірусного маркетингу, проте дуже дієвий. Його використання завжди пов'язане з незвичайністю повідомлення, яке змушує цільову аудиторію звертати увагу на нього та здійснювати самостійні пошуки інформації. Тут важливим є саме «елемент розслідування», коли люди, наприклад, побачивши на вулиці гарний малюнок, після цього заходять в Інтернет для того, щоб дізнатися подробиці. Крім того, стиль такого проекту має бути максимально «законспірованим», щоб у цільовій аудиторії на першому ж етапі не склалось враження, що перед ними чергова звичайна рекламна кампанія.

3. Incentivised (з англ. «стимул»). Використання цього виду вірусного маркетингу передбачає певну винагороду за дії з боку цільової аудиторії (знижку під час здійснення наступної покупки тощо). Така схема просування дуже добре працює, коли метою кампанії є не просто просування проекту, але і подальша активна участь цільової аудиторії. Наприклад, маркетингологи компанії Unilever

для просування мила Dove використовували акцію, основна суть якої полягала у тому, що кожній жінці, яка принесла разом із купоном на знижку (вирізаним з газети) адреси трьох своїх подруг, вручали два шматочки мила. Подруги, адреси яких були вказані, отримували посилку з одним шматочком мила, а в графі «відправник» вказувалося ім'я персони, яка їх рекомендувала. Безумовно, акція була дорогою, але дуже виправданою – частка ринку Dove зросла на 10%.

4. Buzz (з англ. «чутки»). Деякі вважають, що цей вид вірусного маркетингу є не дуже коректним, а іноді і згубним. Його основною метою є привернення уваги, а засоби значення не мають. Прикладом може бути Голлівуд, де зірки одружуються, розлучаються, потрапляють до в'язниці, влаштовують гучні гулянки, і все це, як правило, відбувається перед виходом нового фільму, шоу або кліпу.

Крім того, вірусний маркетинг може бути очікуваним та неочікуваним. Все залежить від того, чи була реклама кінцевою метою. Так, відомі випадки вірусного маркетингу можуть виявитися несподіванкою, адже не всі знають, що це був саме він. Часто речі, які «заразили» аудиторію, починають сприйматися як вірусна реклама, хоча з самого початку не мали такої мети. Яскравий приклад – «чорнобіло-синє плаття». Хіт 2014 року. Користувачі дивувалися та пересилали один одному картинку із сукнею з питанням, якого ж саме воно кольору. Деякі користувачі побачили у цьому приховану рекламу, хоча насправді це фото не мало за кінцеву мету збільшення продажів. Однак після успіху картинки сукні розкупили умить, вони стали з'являтися на популярних заходах, іграх, вечерях тощо.

Але іноді вірусна реклама буває детально продуманою заздалегідь та може бути частиною величезної піар-компанії. Найвідоміший приклад – реклама OldSpice. Їхня реклама – дурна, смішна та дивовижна – змусила аудиторію говорити про них, привертаючи до себе увагу. У ній немає ніякого сенсу, а у цьому і суть. Головне, що вона викликає емоції і там присутній бренд, все інше – деталі.

Ще один яскравий приклад – рекламна кампанія бутильованої води Evian. Маркетингологи, що працюють із цим брендом, ставили перед собою завдання підвищити його пізнаваність. Для цього у мережу запустили відео, на якому вулицями міста віртуозно катаються на роликах немовлята. У результаті за мінімальні терміни ролик переглянуло понад 70 мільйонів людей, а пізнаваність цієї води

підвищилася на 10%. Люди несвідомо займалися рекламою, обмінюючись посиланнями з веселими та активними дітьми.

Таким чином, на основі вищезгаданого можна говорити про те, що вірусний маркетинг, сьогодні вважається одним із досить ефективних методів Інтернет-маркетингу.

Цей метод інколи є дуже дієвим, а ефект від нього – швидким. Та найголовніше те, що механізм розповсюдження вірусного маркетингу є абсолютно безкоштовним. Проте до створення вірусного контенту слід ставитися дуже серйозно, адже вірусний маркетинг є досить непередбачуваним.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Вирин Ф. Інтернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов / Ф. Вирин. Москва, 2012. 128 с.
2. Rushkoff D. Media Virus / Douglas Rushkoff. URL: <https://ru.scribd.com/document/253617497/Rushkoff-Douglas-Media-Virus-Hidden-Agendas-in-Popular-Culture-2nd-1996-no-OCR-pdf>.
3. The Virus of marketing. URL: <https://www.fastcompany.com/27701/virus-marketing>.
4. Ковалевский Д. Вирусный маркетинг, как он есть / Д. Ковалевский. Москва, 2011. 247 с.
5. Козловская В. Вирусная реклама – инструмент для профессионалов / В. Козловская. URL: <http://www.affect.ru/articles/article/show/83.htm>.
6. Крысов А. Вирусный маркетинг и специальные мероприятия. Часть 1 / А. Крысов. URL: <http://www.affect.ru/articles/article/show/81.htm>.
7. Вірусний маркетинг: основні прийоми. URL: <http://delonovosti.ru/main/1335>.
8. Вірусний маркетинг: що, як і навіщо? URL: <http://arhiv-stately.pp.ua/business/4490-virusnyj-marketing-cto-kak-i-zachem.html>.
9. Демченко А.О. Вірусний маркетинг – переваги та недоліки / А.О. Дем-ченко, О.Б. Раца. URL: [http://www.rusnauka.com/31\\_ONBG\\_2011/Economics/6\\_97121.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2011/Economics/6_97121.doc.htm).
10. Мороз Л.А. Проблеми використання нестандартних методів маркетингових комунікацій / Л.А. Мороз. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. № 690. С. 109–113.
11. Бусень А.С. Вірусний маркетинг як достатньо новий інструмент з просування товару та послуги / А.С. Бусень. URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/uk/management-and-marketing/policies-and-practices-ofmarketing-in-the-enterprise/2801-2011-03-17-09-09-38>.

#### REFERENCES:

1. Virin F. (2012) Internet marketing: polnyiy sbornik prakticheskikh instrumentov [Internet marketing: a complete practical tools collection] Moscow (in Russian)
2. Rushkoff, Douglas – Media Virus, Hidden Agendas in Popular Culture 2nd (1996) (no OCR).pdf. (n.d.). Retrieved April 15, 2018, from <https://ru.scribd.com/document/253617497/Rushkoff-Douglas-Media-Virus-Hidden-Agendas-in-Popular-Culture-2nd-1996-no-OCR-pdf>
3. Fast Company Staff. (2017, September 08). The Virus of Marketing. Retrieved April 15, 2018, from <https://www.fastcompany.com/27701/virus-marketing>.
4. Kovalevskiy D. (2011) Virusnyiy marketing, kak on est [Viral marketing: the way it is] Moscow (in Russian)
5. Kozlovskaya, V. (n.d.). Virusnaya reklama – instrument dlya professionalov. Retrieved from <http://www.affect.ru/articles/article/show/83.htm>
6. Krysov, A. (n.d.). Virusnyy marketing i spetsial'nye meropriyatiya. Chast' 1. Retrieved from <http://www.affect.ru/articles/article/show/81.htm>
7. Virusnyi marketynh: Shcho, yak i navishcho? (n.d.). Retrieved from <http://arhiv-stately.pp.ua/business/4490-virusnyj-marketing-cto-kak-i-zachem.html>.
8. Virusnyi marketynh: Osnovni priyomy. (n.d.). Retrieved from <http://delonovosti.ru/main/1335>.
9. Demchenko, A. (n.d.). Virusnyi marketynh – perevahy ta nedoliky. Retrieved from [http://www.rusnauka.com/31\\_ONBG\\_2011/Economics/6\\_97121.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2011/Economics/6_97121.doc.htm)
10. Moroz L.A. (2010) Problemy vykorystannia nestandardnykh metodiv marketyn-hovykh komunikatsii [Marketing communications non-standard methods usage problems]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnik", no. 690. pp. 109–113.
11. Busen, A. (n.d.). Virusnyi marketynh yak dostatno novyi instrument z prosuvannia tovaru ta posluhy. Retrieved from <http://www.sworld.com.ua/index.php/uk/management-and-marketing/policies-and-practices-ofmarketing-in-the-enterprise/2801-2011-03-17-09-09-38>.

## Рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва за ціною

**Котикова О.І.**

доктор економічних наук, професор,  
завідуюча кафедрою економіки підприємств  
Миколаївського національного аграрного університету

**Орлов К.В.**

магістрант факультету менеджменту  
Миколаївського національного аграрного університету

**Тижневий А.В.**

магістрант факультету менеджменту  
Миколаївського національного аграрного університету

У статті проведено оцінку рівня конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва 19 районів Миколаївської області за ціною реалізації основних видів продукції тваринництва (тварин сільськогосподарських живих, ВРХ, свиней, молока) та рослинництва (зернових та зернобобових культур, пшениці, кукурудзи на зерно, ячменю, насіння олійних культур, насіння соняшнику). Аналіз здійснено в контексті визначення місця сільськогосподарських підприємств району серед сільськогосподарських підприємств регіону. У результаті дослідження визначено рейтинг районів за рівнем цінової конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що дасть змогу в подальшому розробити стратегію ціноутворення сільськогосподарських підприємств району.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, ціна, продукція рослинництва, продукція тваринництва, моніторинг, рейтинг.

Котикова Е.И., Орлов К.В., Тижневый А.В. УРОВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО ЦЕНЕ

В статье проведена оценка уровня конкурентоспособности сельскохозяйственного производства 19 районов Николаевской области по цене реализации основных видов продукции животноводства (животных сельскохозяйственных живых, КРС, свиней, молока) и растениеводства (зерновых и зернобобовых культур, пшеницы, кукурузы на зерно, ячменя, семян масличных культур, семян подсолнечника). Анализ осуществлен в контексте определения места сельскохозяйственных предприятий района среди сельскохозяйственных предприятий региона. В результате исследования определен рейтинг районов по уровню ценовой конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, что позволит в дальнейшем разработать стратегию ценообразования сельскохозяйственных предприятий района.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, цена, продукция растениеводства, продукция животноводства, мониторинг, рейтинг.

Kotykova O.I., Orlov K.V., Tyzhnevyy A.V. THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTION AT A PRICE

The article assesses the level of competitiveness of agricultural production in 19 districts of the Mykolayiv oblast at the price of the implementation of the main types of livestock products (agricultural live animals, cattle, pigs, milk) and plant growing (cereals and leguminous plants, wheat, maize for corn, barley, oilseed crops, sunflower seeds). The analysis is carried out in the context of determining the location of agricultural enterprises in the district among agricultural enterprises in the region. As a result of the research, the ranking of districts in terms of the level of price competitiveness of agricultural enterprises has been determined, which will allow to further develop the strategy of pricing agricultural enterprises of the district.

**Keywords:** competitiveness, price, crop production, livestock production, monitoring, rating.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах швидкого розвитку ринкових відносин, що супроводжується загостренням конкуренції, розвиток і вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства набуває все більшого значення,

що передбачає впровадження на підприємстві цінового управління (ефективний вибір методу і стратегії ціноутворення, механізм управління конкурентної ситуації на ринку шляхом використання збалансованих показників) [1].

Оскільки метою діяльності будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, який, у свою чергу, значною мірою залежить від того, наскільки виваженими та гнучкими є встановлені ціни на продукти підприємства, це зумовлює необхідність розроблення обґрунтованих підходів до процесу ціноутворення, який є практично безперервним унаслідок дії чинників конкурентного ринку [2].

Процес ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції має особливості, неврахування яких під час розроблення цінової політики підприємств спричиняє порушення ринкової рівноваги, що негативно впливає на їхню конкурентоспроможність та соціально-економічний розвиток суспільства загалом. Відхилення від стану рівноваги надає енергії силам, що здатні створити надлишок певних видів сільськогосподарської продукції і переважання ними ринку за зростання пропозиції та дефіцит продукції, особливо вітчизняного виробництва, за її скорочення. У такій ситуації повернути ринок у стан рівноваги спроможна лише держава встановленням таких цін, що стимулюють зростання обсягу пропозиції за дефіциту продукції та обсягу попиту – за її надлишку. Водночас надмірний контроль над цінами порушує механізм ринкового конкурентного ціноутворення на основі законів попиту та пропозиції, що обмежує цінову конкуренцію сільськогосподарських підприємств та можливості формування їхньої конкурентоспроможності. У такій ситуації зростає роль ефективної цінової політики сільськогосподарських підприємств, її відповідності процесам конкурентного ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції як передумови забезпечення їхньої конкурентоспроможності [3].

За таких умов проблема визначення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на регіональному ринку сільськогосподарської продукції набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням забезпечення конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств присвячено чимало праць учених: В. Андрійчука, Н. Голомші, М. Малика, П. Пуцентейла, Б. Супіханова, В. Трегобчука та ін.). Питанням ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції та забезпеченню цінової конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств присвятили свої праці такі вчені, як Г. Вернудіна, А. Вороніна, О. Коваленко, М. Корж, Ф. Котлер, Ю. Кулик,

М. Окландер, Л. Павленко, Ю. Слободянюк, Н. Ю. Чорна, та ін.

Водночас невирішеність проблем ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції, що посилюють диспаритет цін та залежність сільськогосподарських підприємств від державної підтримки, обмежують їх цінову конкурентоспроможність, потребує подальших досліджень процесу формування цін на сільськогосподарську продукцію, які на першому етапі передбачають проведення моніторингу рівня конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва за ціною з метою формування у подальшому ефективної стратегії ціноутворення сільськогосподарських підприємств району. Окремі аспекти цієї проблеми нами були досліджені раніше [4–7].

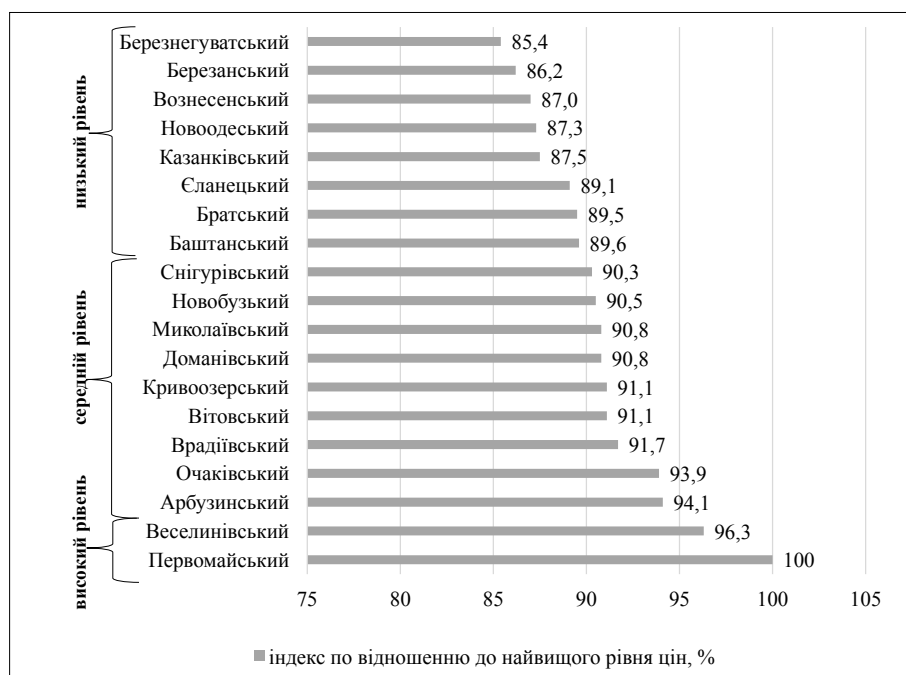
**Постановка завдання.** Мета статті – встановлення рейтингу районів області за рівнем цінової конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що дасть змогу в подальшому розробити стратегію ціноутворення сільськогосподарських підприємств району.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існування ціни як практичної категорії, яка обслуговує інтереси конкретних суб'єктів, є прив'язаною до конкретного виду, місця, часу, галузі чи сфери застосування та наділена іншими ознаками, зумовлює наявність цілої системи цін. Остання являє собою сукупність усіх конкретних цін, об'єднаних у певні групи (види) за певними ознаками і пов'язаних усередині та за межами системи багатоканальними зв'язками різної тісноти і напрямів [8]. Система цін включає дві підсистеми: внутрішні та зовнішні ціни. Наші дослідження включають моніторинг рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств за внутрішньою ціною реалізації продукції тваринництва та рослинництва.

За розрахованими даними (табл. 1) високий рівень конкурентоспроможності за ціною реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році встановився в Веселинівському та Первомайському районах Миколаївської області (рис. 1).

За ціною реалізації пшениці сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році високий рівень конкурентоспроможності встановився у Веселинівському та Арбузинському районах Миколаївської області (рис. 2).

Таким чином, Веселинівський район увійшов до групи районів з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною реалізації як зернових та зернобобових культур, так і



**Рис. 1. Рівень конкурентоспроможності районів Миколаївської області за ціною реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами**

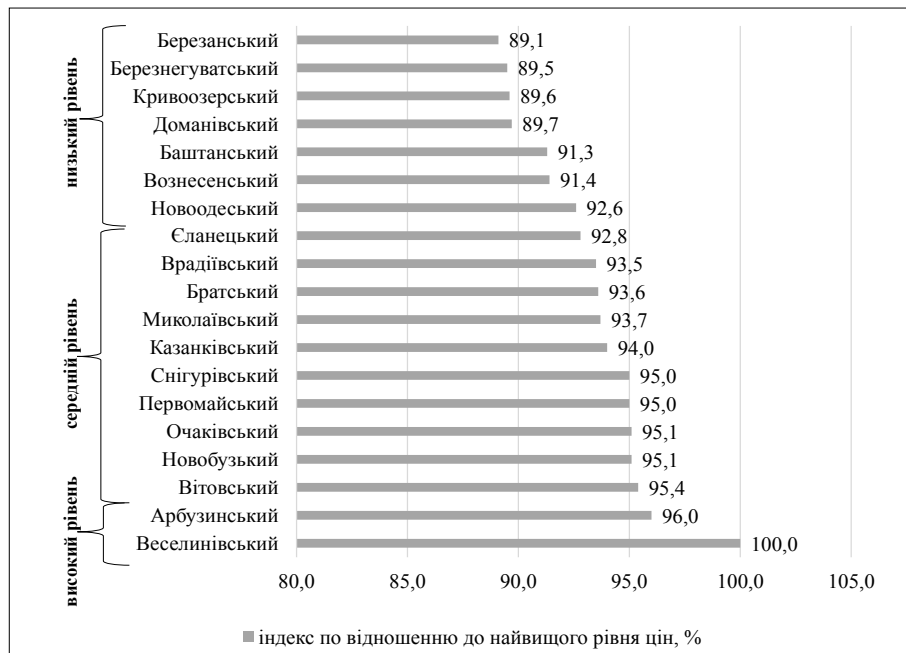
Джерело: визначено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

Таблиця 1

**Ціни реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами Миколаївської області у 2016 році**

Показник	Зернові та зернобобові культури – всього			у тому числі пшениці		
	грн за 1 т	у % до:		грн за 1 т	у % до:	
		2015 р.	найвищого показника		2015 р.	найвищого показника
Арбузинський	3567,4	123,6	94,1	3574,6	122,5	96,0
Баштанський	3397,4	120,1	89,6	3399,5	119,2	91,3
Березанський	3269,3	119,0	86,2	3317,5	121,2	89,1
Березнегуватський	3237,7	116,2	85,4	3331,7	117,0	89,5
Братський	3392,2	118,2	89,5	3482,5	121,0	93,6
Веселинівський	3651,8	128,1	96,3	3722,1	125,8	100,0
Вітовський	3454,6	123,8	91,1	3551,2	129,4	95,4
Вознесенський	3298,1	110,0	87,0	3403,8	109,4	91,4
Врадіївський	3476,0	131,0	91,7	3480,6	124,9	93,5
Доманівський	3443,0	125,2	90,8	3339,7	119,3	89,7
Єланецький	3378,8	108,8	89,1	3454,6	113,1	92,8
Казанківський	3318,8	119,4	87,5	3497,1	123,1	94,0
Кривоозерський	3455,8	128,1	91,1	3334,3	120,8	89,6
Миколаївський	3441,8	115,8	90,8	3488,9	115,3	93,7
Новобузький	3433,3	127,8	90,5	3539,6	128,2	95,1
Новоодеський	3308,6	116,9	87,3	3447,4	118,3	92,6
Очаківський	3561,6	128,9	93,9	3539,8	125,7	95,1
Первомайський	3791,8	132,1	100,0	3534,3	120,1	95,0
Снігурівський	3423,7	121,4	90,3	3535,7	123,2	95,0

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області



**Рис. 2. Рівень конкурентоспроможності районів Миколаївської області за ціною реалізації пшениці сільськогосподарськими підприємствами**

Джерело: визначено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

Таблиця 2

**Ціни реалізації кукурудзи на зерно та ячменю сільськогосподарськими підприємствами Миколаївської області у 2016 році**

Показник	Кукурудза на зерно			Ячмінь		
	грн за 1 т	у % до:		грн за 1 т	у % до:	
		2015 р.	найвищого показника		2015 р.	найвищого показника
Арбузинський	3711,0	129,0	91,7	3044,4	116,7	93,2
Баштанський	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х	3021,5	111,0	92,5
Березанський	-	-	-	2957,6	107,6	90,5
Березнегуватський	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х	3158,1	116,9	96,7
Братський	3419,5	132,2	84,5	3103,0	116,6	95,0
Веселинівський	3656,5	139,0	90,4	3148,3	114,7	96,4
Вітовський	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х	3267,0	116,1	100,0
Вознесенський	3451,6	135,3	85,3	3084,8	113,5	94,4
Врадіївський	3450,7	133,8	85,3	3029,8	122,1	92,7
Доманівський	3456,1	129,6	85,4	3039,7	117,1	93,0
Сланецький	3595,8	110,7	88,9	3215,3	103,1	98,4
Казанківський	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х	3068,6	112,4	93,9
Кривоозерський	3442,2	130,5	85,1	2925,7	114,8	89,6
Миколаївський	-	-	-	3223,1	115,3	98,7
Новобузький	4046,4	185,8	100,0	3040,5	116,2	93,1
Новоодеський	2379,5	90,6	58,8	3026,3	113,6	92,6
Очаківський	-	-	-	3150,0	117,9	96,4
Первомайський	3459,1	132,6	85,5	3153,4	119,7	96,5
Снігурівський	3582,4	139,3	88,5	3146,7	115,9	96,3

<sup>1</sup> Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

пшениці, на відміну від Первомайського та Арбузинського районів, які мали переваги за ціною реалізації відповідно за зерновими та пшеницею.

Щодо кукурудзи на зерно (табл. 2) високий рівень конкурентоспроможності за ціною її реалізації сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році встановився в Веселинівському та Первомайському районах Миколаївської області (рис. 3). Слід відзначити, що по Баштанському, Березнегуватському, Вітовському та Казанківському районах Головне управління статистики у Миколаївській області не оприлюднило дані про ціни реалізації кукурудзи на зерно з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації, тому визначення рівня конкурентоспроможності проведено без врахування даних цих чотирьох районів.

Таким чином, Веселинівський район увійшов до групи районів з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною реалізації як зернових та зернобобових культур, так пшениці та кукурудзи на зерно.

За ціною реалізації ячменю сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році високий рівень конкурентоспроможності встановився у Вітовському, Миколаївському, Єланецькому та Березнегуватському районах Миколаївської області (рис. 4).

Щодо насіння олійних культур (табл. 3) високий рівень конкурентоспроможності за ціною її реалізації сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році встановився у Первомайському, Єланецькому, Врадіївському, Баштанському, Казанківському, Кривоозерському та Веселинівському районах Миколаївської області (рис. 5).

Таким чином, Веселинівський район увійшов до групи районів з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною реалізації як зернових та зернобобових культур, так і пшениці, кукурудзи на зерно та насіння олійних культур. Слід також відзначити Первомайський район, який увійшов до групи з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною реалізації як зернових та зернобобових культур, так і насіння олійних культур.

За ціною реалізації насіння соняшнику сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році високий рівень конкурентоспроможності встановився у Первомайському, Баштанському, Єланецькому, Кривоозерському, Казанківському та Врадіївському районах Миколаївської області (рис. 6).

Таким чином, до групи з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною реалізації насіння соняшнику увійшли ті самі райони, що до групи з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною реалізації насіння олійних культур, за винятком Веселинівського району.

Щодо ВРХ (табл. 4) високий рівень конкурентоспроможності за ціною її реалізації сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році встановився у Первомайському, Єланецькому, Врадіївському, Баштанському, Казанківському, Кривоозерському та Веселинівському районах Миколаївської області (рис. 7).

Слід відзначити, що по Вознесенському та Казанківському районах Головне управління статистики у Миколаївській області не оприлюднило дані про ціни реалізації ВРХ з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації, тому визначення рівня конкурентоспроможності проведено без врахування даних цих двох районів. Крім того, у Веселинівському та Кривоозерському районах ВРХ не реалізовувалась.

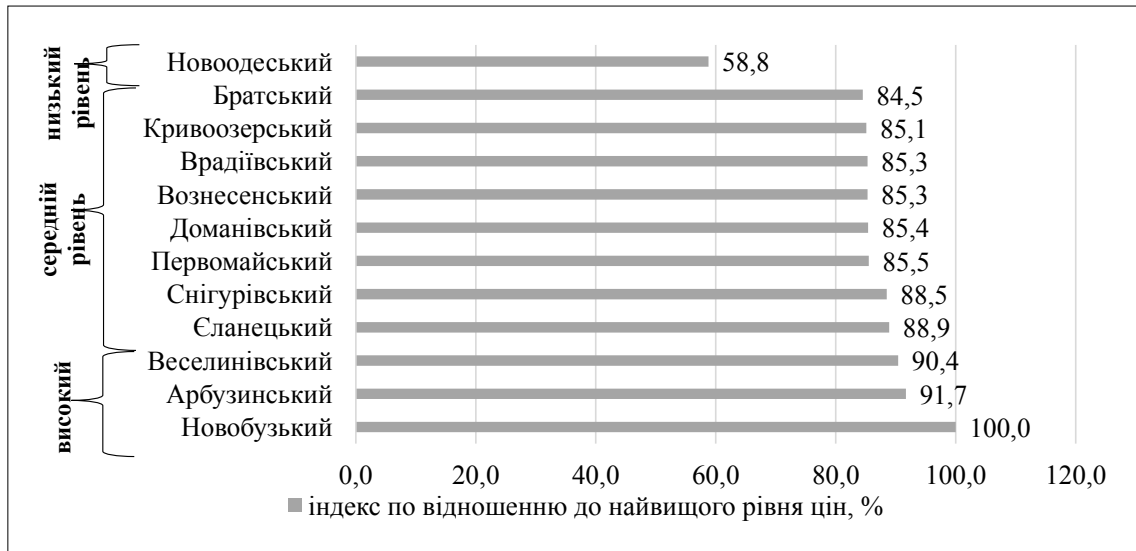
За ціною реалізації свиней сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році високий рівень конкурентоспроможності встановився у Миколаївському, Кривоозерському та Баштанському районах Миколаївської області (рис. 8).

Слід відзначити, що по Братському, Вознесенському, Казанківському, Очаківському та Снігурівському районах Головне управління статистики у Миколаївській області не оприлюднило дані про ціни реалізації свиней з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації, тому визначення рівня конкурентоспроможності проведено без врахування даних цих п'яти районів. Крім того, у Березанському, Веселинівському, Врадіївському та Єланецькому районах свиней не реалізовували.

Щодо молока (табл. 5) високий рівень конкурентоспроможності за ціною її реалізації сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році встановився у Арбузинському, Очаківському, Первомайському та Доманівському районах Миколаївської області (рис. 9).

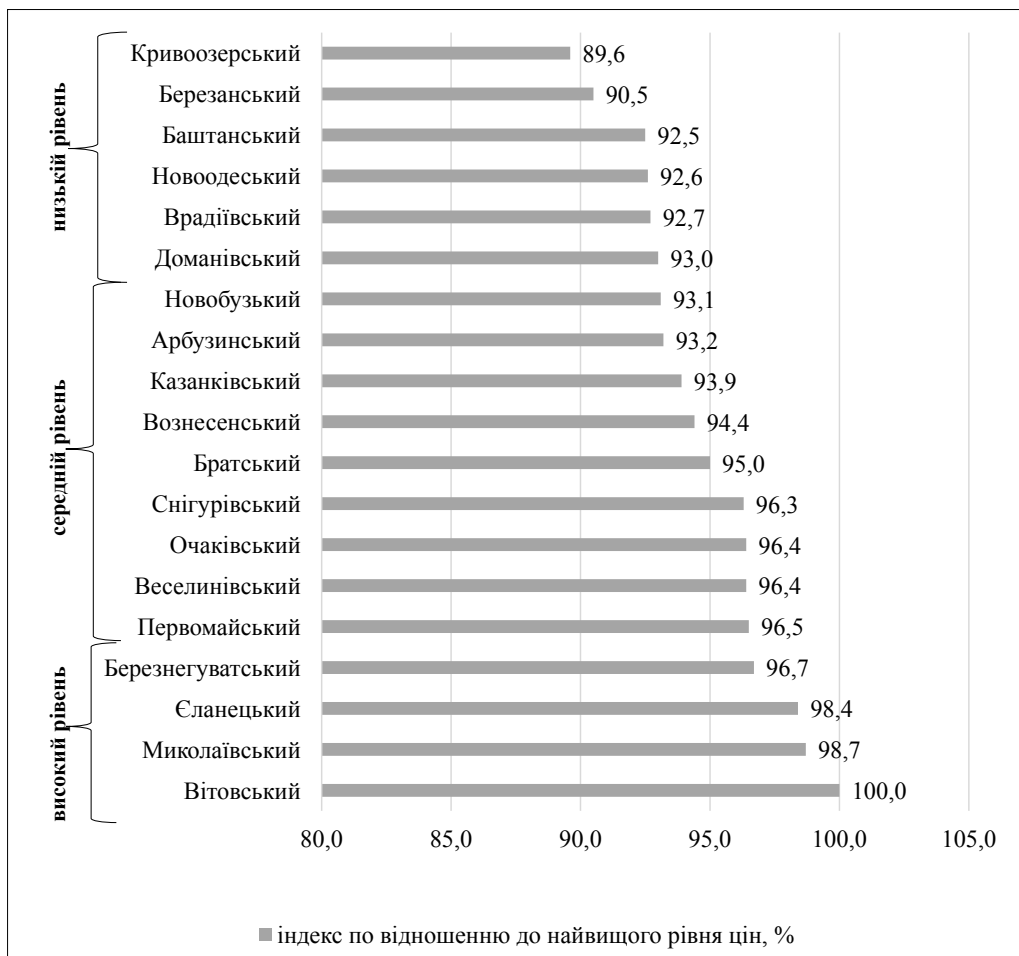
Слід відзначити, що по Вознесенському району Головне управління статистики у Миколаївській області не оприлюднило дані про ціни реалізації молока з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації, тому визначення рівня конкурентоспроможності проведено без врахування





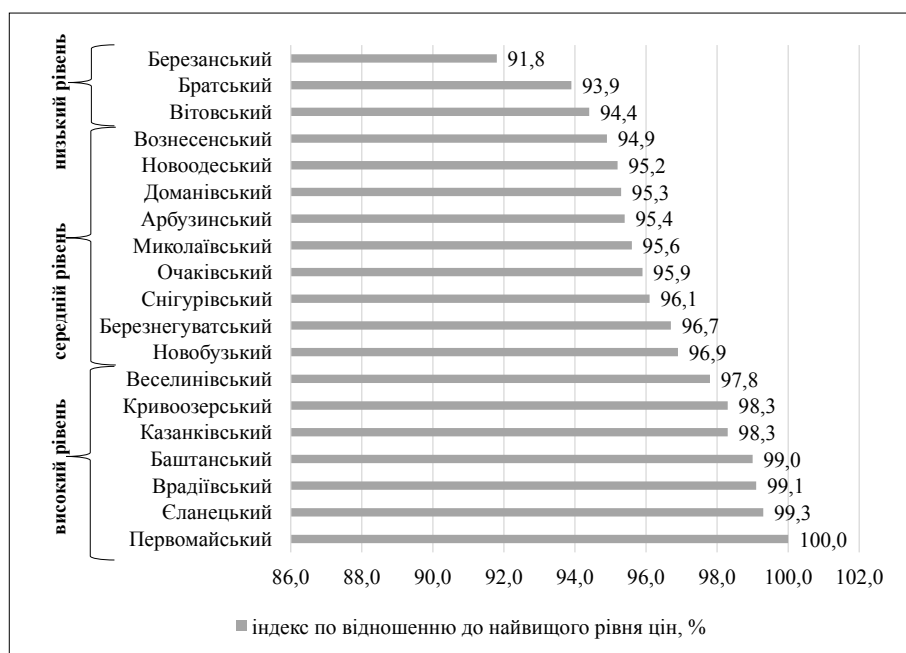
**Рис. 3. Рівень конкурентоспроможності районів Миколаївської області за ціною реалізації кукурудзи на зерно сільськогосподарських підприємств**

Джерело: визначено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області



**Рис. 4. Рівень конкурентоспроможності районів Миколаївської області за ціною реалізації ячменю сільськогосподарськими підприємствами**

Джерело: визначено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області



**Рис. 5. Рівень конкурентоспроможності районів Миколаївської області за ціною реалізації насіння олійних культур сільськогосподарськими підприємствами**

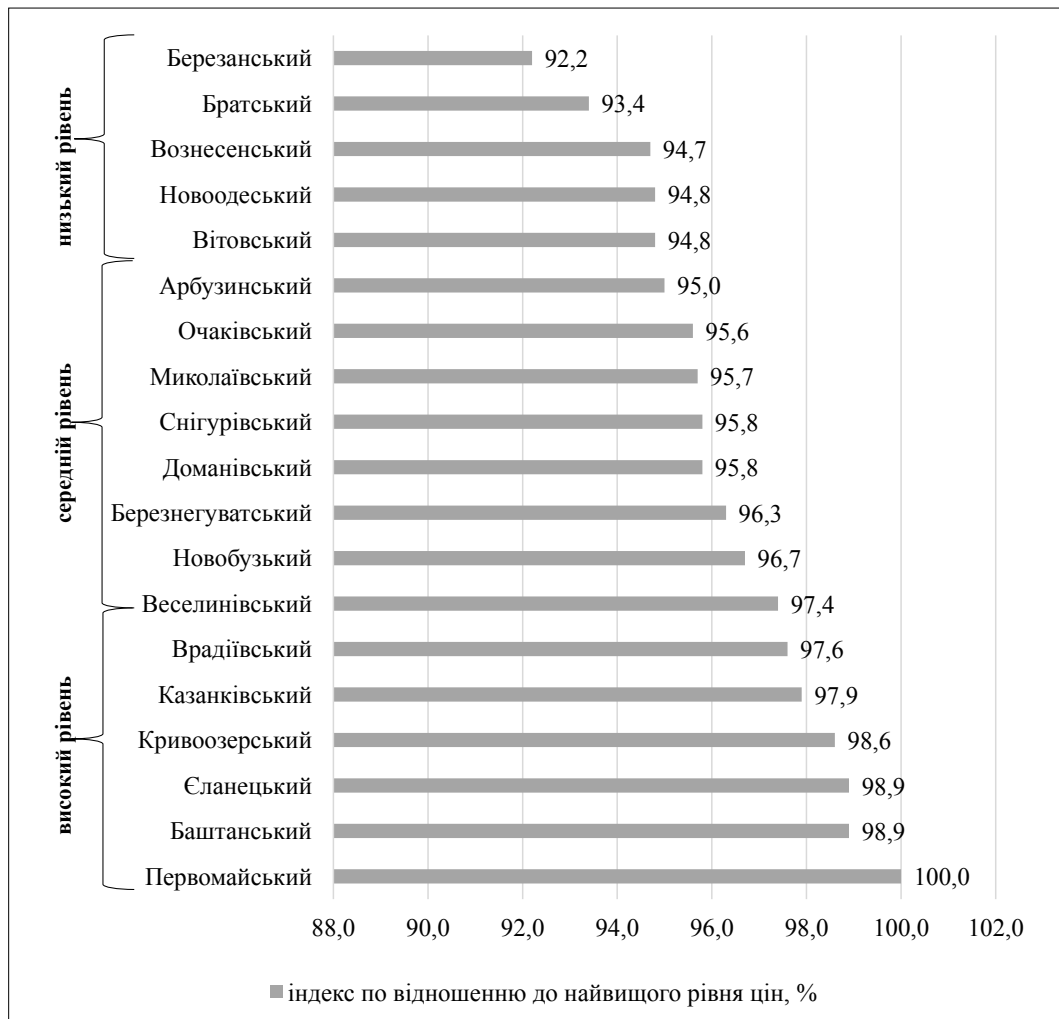
Джерело: визначено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області

Таблиця 3

**Ціни реалізації насіння олійних культур сільськогосподарськими підприємствами Миколаївської області у 2016 році**

Показник	Насіння олійних культур – всього			у т. ч. насіння соняшнику		
	грн за 1 т	у % до:		грн за 1 т	у % до:	
		2015р.	найвищого показника		2015р.	найвищого показника
Арбузинський	8584,0	111,5	95,4	8581,3	111,4	95,0
Баштанський	8912,5	119,1	99,0	8933,1	119,2	98,9
Березанський	8262,2	105,0	91,8	8331,9	104,7	92,2
Березнегуватський	8700,3	120,7	96,7	8698,8	121,0	96,3
Братський	8449,3	113,7	93,9	8437,9	113,2	93,4
Веселинівський	8803,1	114,6	97,8	8803,4	114,5	97,4
Вітовський	8495,5	113,1	94,4	8567,3	113,9	94,8
Вознесенський	8543,7	107,3	94,9	8551,7	109,0	94,7
Врадіївський	8922,1	117,3	99,1	8818,3	115,4	97,6
Доманівський	8578,5	116,5	95,3	8658,2	117,2	95,8
Єланецький	8937,4	116,8	99,3	8937,3	120,4	98,9
Казанківський	8845,7	111,5	98,3	8845,0	111,1	97,9
Кривоозерський	8847,5	113,3	98,3	8906,3	112,7	98,6
Миколаївський	8608,7	117,3	95,6	8644,7	117,3	95,7
Новобузький	8719,1	114,8	96,9	8736,1	114,6	96,7
Новоодеський	8570,2	122,5	95,2	8569,0	123,1	94,8
Очаківський	8636,3	112,8	95,9	8636,3	112,7	95,6
Первомайський	9001,5	115,2	100,0	9034,9	114,5	100,0
Снігурівський	8650,2	118,6	96,1	8657,0	119,4	95,8

Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області



**Рис. 6. Рівень конкурентоспроможності районів Миколаївської області за ціною реалізації насіння соняшнику сільськогосподарськими підприємствами**

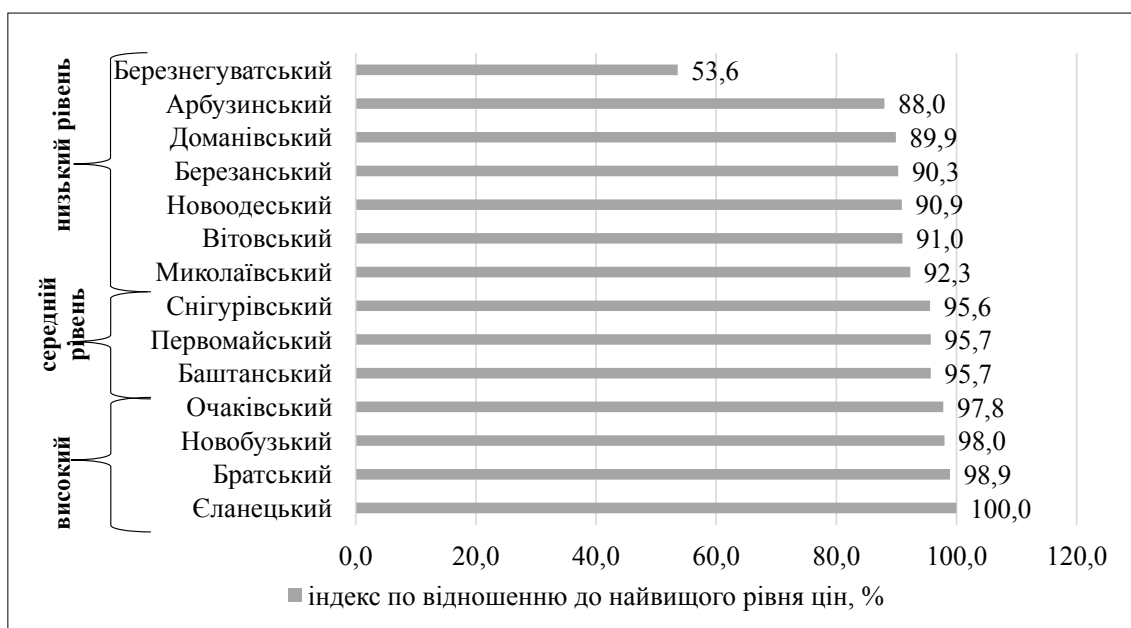
*Джерело: визначено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області*

даних цього району. Крім того, у Веселинівському, Владіївському, Казанківському, Кривоозерському та Снігурівському районах молоко не реалізовувалась. Таким чином, лише Очаківський район увійшов до групи районів з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною реалізації як ВРХ, так і молока.

**Висновок.** За розрахованими даними високий рівень конкурентоспроможності за ціною реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році встановився у Веселинівському та Первомайському районах Миколаївської області; за ціною реалізації пшениці – у Веселинівському та Арбузинському районах; за ціною реалізації кукурудзи на зерно – у Веселинівському та Первомайському районах; за ціною реалізації ячменю – у Вітовському, Миколаївському, Єланецькому та Березнегу-

ватському районах; за ціною реалізації насіння олійних культур – у Первомайському, Єланецькому, Владіївському, Баштанському, Казанківському, Кривоозерському та Веселинівському районах; за ціною реалізації насіння соняшнику – у Первомайському, Баштанському, Єланецькому, Кривоозерському, Казанківському та Владіївському районах; за ціною реалізації ВРХ – у Первомайському, Єланецькому, Владіївському, Баштанському, Казанківському, Кривоозерському та Веселинівському районах; за ціною реалізації свиней – у Миколаївському, Кривоозерському та Баштанському районах; за ціною реалізації молока – в Арбузинському, Очаківському, Первомайському та Доманівському районах.

Таким чином, Веселинівський район увійшов до групи районів з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною реалізації як



**Рис. 7. Рівень конкурентоспроможності районів Миколаївської області за ціною реалізації ВРХ сільськогосподарськими підприємствами**

*Джерело: визначено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області*

Таблиця 4

**Ціни реалізації тварин сільськогосподарських живих сільськогосподарськими підприємствами Миколаївської області у 2016 році**

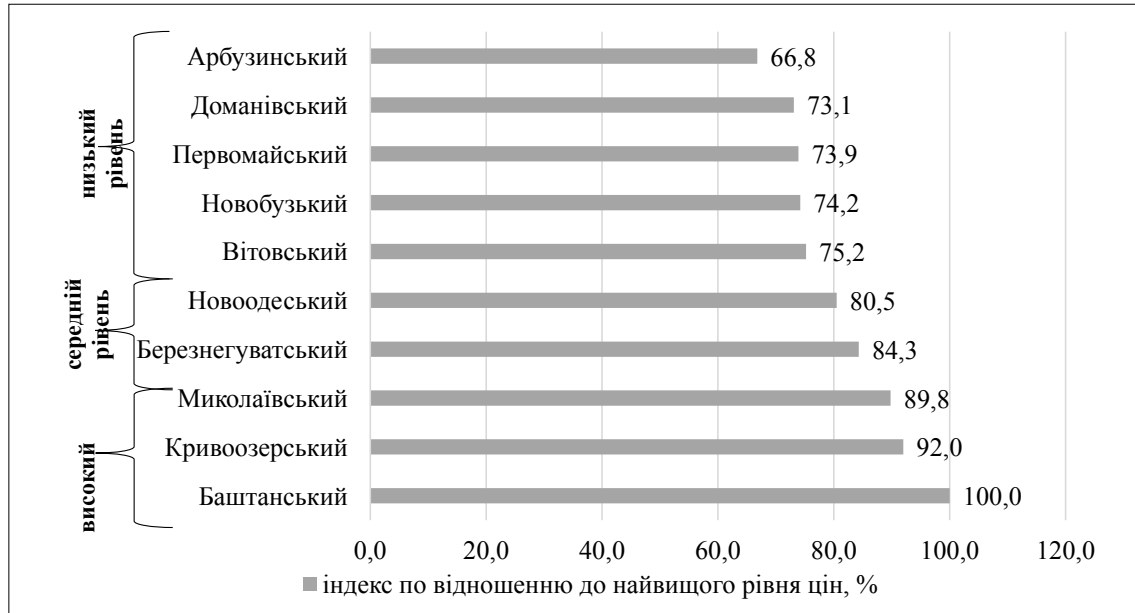
Показник	ВРХ			Свині		
	грн за 1 т	у % до:		грн за 1 т	у % до:	
		2015р.	найвищого показника		2015 р.	найвищого показника
Арбузинський	16849,1	86,1	88,0	18136,1	94,1	66,8
Баштанський	18316,9	139,6	95,7	27142,9	152,7	100,0
Березанський	17292,6	97,3	90,3	-	-	-
Березнегуватський	10261,0	69,9	53,6	22884,2	113,3	84,3
Братський	18941,1	99,2	98,9	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х
Вітовський	17416,8	96,0	91,0	20418,9	79,8	75,2
Вознесенський	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х
Доманівський	17210,1	89,4	89,9	19832,7	-	73,1
Єланецький	19146,1	109,3	100,0	-	-	-
Казанківський	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х
Кривоозерський	-	-	-	24971,7	101,7	92,0
Миколаївський	17668,7	99,9	92,3	24373,8	109,8	89,8
Новобузький	18759,7	91,2	98,0	20131,5	96,0	74,2
Новоодеський	17400,8	124,9	90,9	21837,9	101,5	80,5
Очаківський	18723,3	101,2	97,8	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х
Первомайський	18319,4	133,9	95,7	20070,9	100,8	73,9
Снігурівський	18300,5	90,4	95,6	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	х

<sup>1</sup> Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації

*Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області*

зернових та зернобобових культур, так і пшениці, кукурудзи на зерно та насіння олійних культур. Слід також відзначити Первомайський район, який увійшов до групи з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною

реалізації як зернових та зернобобових культур, так і насіння олійних культур; Очаківський район, який увійшов до групи районів з високим рівнем конкурентоспроможності за ціною реалізації як ВРХ, так і молока.



**Рис. 8. Рівень конкурентоспроможності районів Миколаївської області за ціною реалізації свиней сільськогосподарськими підприємствами**

*Джерело: визначено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області*

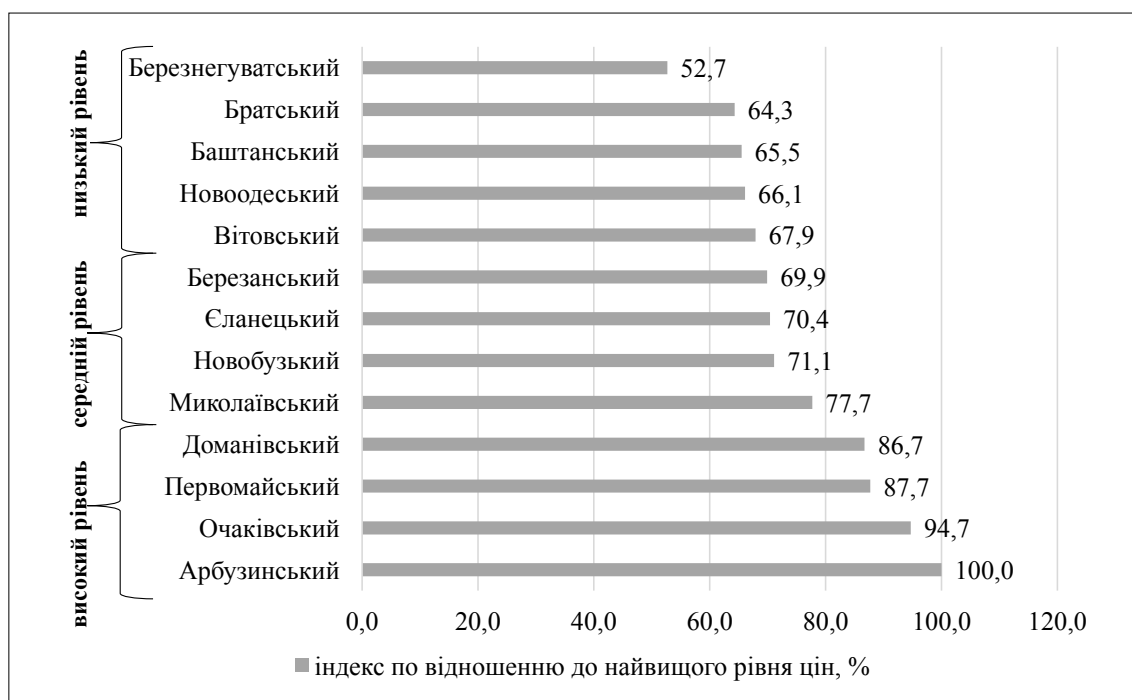
Таблиця 5

**Ціни реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами Миколаївської області у 2016 році**

Показник	Молоко		
	грн за 1 т	у % до:	
		2015 р.	найвищого показника
Арбузинський	5932,1	122,2	100,0
Баштанський	3884,3	105,9	65,5
Березанський	4144,4	112,8	69,9
Березнегуватський	3127,0	100,1	52,7
Братський	3816,1	99,6	64,3
Вітовський	4029,5	111,1	67,9
Вознесенський	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	x
Доманівський	5142,4	124,0	86,7
Єланецький	4175,5	114,4	70,4
Миколаївський	4610,3	114,6	77,7
Новобузький	4217,5	118,0	71,1
Новоодеський	3924,0	115,3	66,1
Очаківський	5616,5	129,4	94,7
Первомайський	5204,0	128,9	87,7

<sup>1</sup> Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації

*Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області*



**Рис. 9. Рівень конкурентоспроможності районів Миколаївської області за ціною реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами**

*Джерело: визначено за даними Головного управління статистики у Миколаївській області*

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Корж М.В. Управління ціновою політикою у складі системи регулювання конкурентоспроможності товару і підприємства / М.В. Корж // Економічний форум. 2013. № 4. С. 98–108.
2. Вернудіна Г.В. Чинники впливу на прийняття цінових рішень в умовах конкурентного ринку / Г.В. Вернудіна, С.П. Санжак // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 5. С. 87–91.
3. Коваленко О.Ю. Цінова конкурентоспроможність та особливості процесу ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції / О.Ю. Коваленко // Інноваційна економіка. 2013. № 3. С. 218–226.
4. Котикова О.І. Моніторинг конкурентоспроможності сільського господарства регіону – необхідна складова євроінтеграційних процесів / О.І. Котикова, К.Г. Дідур, Р.В. Душук // Агросвіт. 2017. № 17. С. 8–14. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/17\\_2017/3.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/17_2017/3.pdf)
5. Котикова О.І. Забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах в умовах євроінтеграції / О.І. Котикова, О.В. Аржанова, Т.І. Євстрат'єва // Молодий вчений. 2016. № 7 (34). С. 63–67.
6. Котикова О.І. Собівартість у системі чинників конкурентоспроможного виробництва продукції рослинництва / О.І. Котикова, Р.І. Ярошенко, А.В. Зеленько // Інноваційна економіка. 2016. № 5–6 (63). С. 134–141.
7. Котикова О.І. Місце Вознесенського району за показниками розвитку галузі зерновиробництва в Миколаївській області / О.І. Котикова, А.Р. Новицький, В.О. Базенко // Агросвіт. 2017. № 9. С. 3–11. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/14\\_2017/4.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/14_2017/4.pdf).
8. Чорна Н.Ю. Формування ефективної конкурентоспроможної цінової політики підприємства / Н.Ю. Чорна, Ю.Л. Кулик // Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 2. С. 52–56.

#### REFERENCES:

1. Korzh, M.V. (2013), "Management of price policy within the system of regulation of the competitiveness of goods and enterprises", *Ekonomichnyi forum*, vol. 4, pp. 98–108.
2. Vernudina, H.V. and Sanzhak, S.P. (2012), "Factors influencing the adoption of price decisions in a competitive market", *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 5, pp. 87–91.

3. Kovalenko, O.Yu. (2012), "Price competitiveness and peculiarities of the pricing process in the agricultural market", *Innovatsiina ekonomika*, vol. 3, pp. 218–226.
4. Kotykova, O.I., Didur, K.H. and Dushuk, R.V. (2017), "Monitoring of competitiveness of agriculture of the region – necessary component of Euro-integration processes", *Agrosvit*, vol. 17, pp. 8–14.
5. Kotykova, O. I., Arzhanova, O. V. and Yevstrat'ieva, T. I. (2016), "Ensuring the competitiveness of dairy cattle breeding products in agricultural enterprises in the context of European integration", *Molodyj vchenyj*, vol. 7 (34), pp. 63–67.
6. Kotykova, O.I., Yaroshenko, R.I., Zelen'ko, A. V. (2016), "Cost in the system of factors of competitive production of crop production", *Innovatsijna ekonomika*, vol. 5-6 (63), pp. 134–141.
7. Kotykova, O.I., Novytskyi, A.R. and Bazenko, V.O. (2017), "The place of the Voznesensky district according to the indicators of development of the grain industry in the Mykolaiv region", *AgroSvit*, vol. 9, pp. 3–11.
8. Chorna. N.Yu. and Kulyk, Yu.L. (2015), "Formation of an effective competitive pricing policy of the enterprise", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 2, pp. 52–56.

## Механізм функціонування системи оцінки ефективності управління персоналом

**Крамаренко А.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Національної металургійної академії України

**Вишневська М.К.**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Національної металургійної академії України

У статті розроблено організаційно-економічний механізм функціонування системи оцінки ефективності управління персоналом, що визначає системні елементи, які включають цілі, функції, методи формування системи керованих параметрів. наведеному механізмі реалізується цілеспрямований вплив на об'єкт управління і, як наслідок, досягається відповідний результат.

**Ключові слова:** управління персоналом, оцінка ефективності управління персоналом, організаційно-економічний механізм, ключові показники ефективності, інтегральний показник ефективності управління персоналом.

Крамаренко А.В., Вишневська М.К. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статье разработан организационно-экономический механизм функционирования системы оценки эффективности управления персоналом, определяющий системные элементы, которые включают цели, функции, методы формирования системы управляемых параметров. В представленном механизме реализуется целенаправленное воздействие на объект управления и, как следствие, достигается определенный результат.

**Ключевые слова:** управление персоналом, оценка эффективности управления персоналом, организационно-экономический механизм, ключевые показатели эффективности, интегральный показатель эффективности управления персоналом.

Kramarenko A.V., Vishnevskaya M.K. MECHANISM OF FUNCTIONING OF THE SYSTEM FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF PERSONNEL MANAGEMENT

In this article is developed the organizational and economic mechanism of functioning of the system for evaluating the effectiveness of personnel management, that defines elements of system, which include goals, functions, methods of forming of the system of controlled parameters. In the presented mechanism realized direct influence on the management object and, consequently, the corresponding result is achieved.

**Keywords:** personnel management, evaluation of personnel management efficiency, organizational and economic mechanism, key performance indicators, integral indicator of efficiency of personnel management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В останні часи спостерігається зміна пріоритетів в управлінській діяльності підприємств. Усе більше уваги теоретиків і практиків сучасного менеджменту приділяється саме управлінню персоналом, оскільки персонал є одним із ключових факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Метою стратегічного управління персоналом є підвищення ефективності бізнесу через управління людьми. Тому сьогодні однією з актуальних проблем для менеджменту великих підприємств є побудова та забезпечення функціонування цілісного організаційно-економічного механізму управління персоналом.

Поняття «організаційно-економічний механізм функціонування системи оцінки ефективності управління персоналом» визначається насамперед об'єктом управління. Це система оцінки ефективності управління персоналом, метою цієї системи є комплексне інформаційно-аналітичне забезпечення процесів управління персоналом задля підвищення якості реалізації управлінських рішень, що визначаються стратегічними цілями підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Досліджувана проблематика знайшла своє вирішення у працях багатьох працях вітчизняних і зарубіжних учених. Загальні проблеми управління персоналом вивча-



ються в роботах М. Armstrong [1], G. Dessler [2], А.Я. Кібанова [3], О.П. Єгоршина [4] та ін. Окремі аспекти визначення ефективності управління персоналом на рівні організації висвітлені в роботах D. Parmenter [5], Ю.Г. Одегова [6], І.Б. Швець [7] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих науковців, слід зазначити, що наявні напрацювання дають змогу виявити низку недостатньо досліджених аспектів оцінки ефективності управління персоналом та її впровадження на підприємстві. Організаційна ефективність – широко досліджувана проблема, проте часто її визначають лише фінансовими показниками [8], тоді як це поняття набагато ширше. Тому економічний складник пропонується визначати не стільки фінансовими результатами, скільки рівнем досягнення поставлених цілей. Організаційний складник визначатиметься механізмом і засобами досягнення цих цілей.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є обґрунтування організаційно-економічного механізму функціонування системи оцінки ефективності управління персоналом, що відповідає вимогам сучасного бізнес-середовища, забезпечує реалізацію поставлених цілей і сприяє підвищенню ефективності управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під терміном «організаційно-економічний механізм функціонування системи оцінки ефективності управління персоналом» у статті розуміється сукупність взаємопов'язаних елементів (суб'єктів, об'єктів, структур, принципів, методів, інструментів і функцій), яка через економічні й організаційні важелі дає змогу досягати корпоративних цілей (рис. 1).

Організаційно-економічний механізм функціонування системи оцінки ефективності управління персоналом складається з таких взаємопов'язаних блоків, як:

- цільовий блок;
- інформаційно-аналітичний блок;
- блок функціональних підсистем;
- блок організаційно-технічного забезпечення.

Цільовий блок є ключовим, він містить визначення цілей підприємства у сфері управління персоналом, критерії їх досягнення та відповідно – визначення цілей впровадження підходів до оцінки ефективності управління персоналом. Цілі у сфері управління персоналом залежать від загально-

корпоративних цілей підприємства. Цей блок визначає, яка потрібна інформація, в якому вигляді і в якому обсязі, склад і завдання перелічених функціональних підсистем, організаційні та технічні засоби, необхідні для реалізації визначених цілей.

Побудова інформаційно-аналітичної роботи у сфері управління персоналом спрямована на надання інформації, необхідної для прийняття рішень щодо цільових орієнтирів, формування програми їх реалізації, підвищення оперативності в отриманні інформації, оцінку результатів досягнення окремих організаційних цілей на основі заданих критеріїв. Зміст інформації визначається внутрішніми потребами підприємства.

Результативність інформаційної підтримки оцінки ефективності управління персоналом зумовлюється низкою внутрішніх чинників, таких як:

- розуміння необхідності впровадження проекту з боку вищого керівництва;
- готовність до змін усередині підприємства;
- готовність до виділення необхідних ресурсів та ін.

Система інформаційно-аналітичного забезпечення механізму управління персоналом підприємства (рис. 2) складається зі збору і реєстрації первинної інформації, формування інформаційної бази даних, обробки та систематизації отриманої інформації.

Наведена система повинна забезпечувати можливість отримання регулярної аналітичної інформації для оперативного контролю за ключовими бізнес-процесами, оцінювати відповідність поточної діяльності компанії стратегічним цілям та перспективи розвитку для своєчасного реагування на організаційні зміни.

База даних показників повинна мати таку інформацію, як:

- назва показника;
- методика розрахунку;
- зміст показника;
- відповідальний;
- джерело інформації;
- цільове значення;
- зв'язок показника із ключовими факторами успіху.

Для кожного показника треба визначити джерело інформації, в разі необхідності додаткової інформації – встановити заходи для забезпечення нею та призначити осіб, відповідальних за динаміку окремих показників. Система звітності залежить від підприємства, але в середньому передбачає оцінку

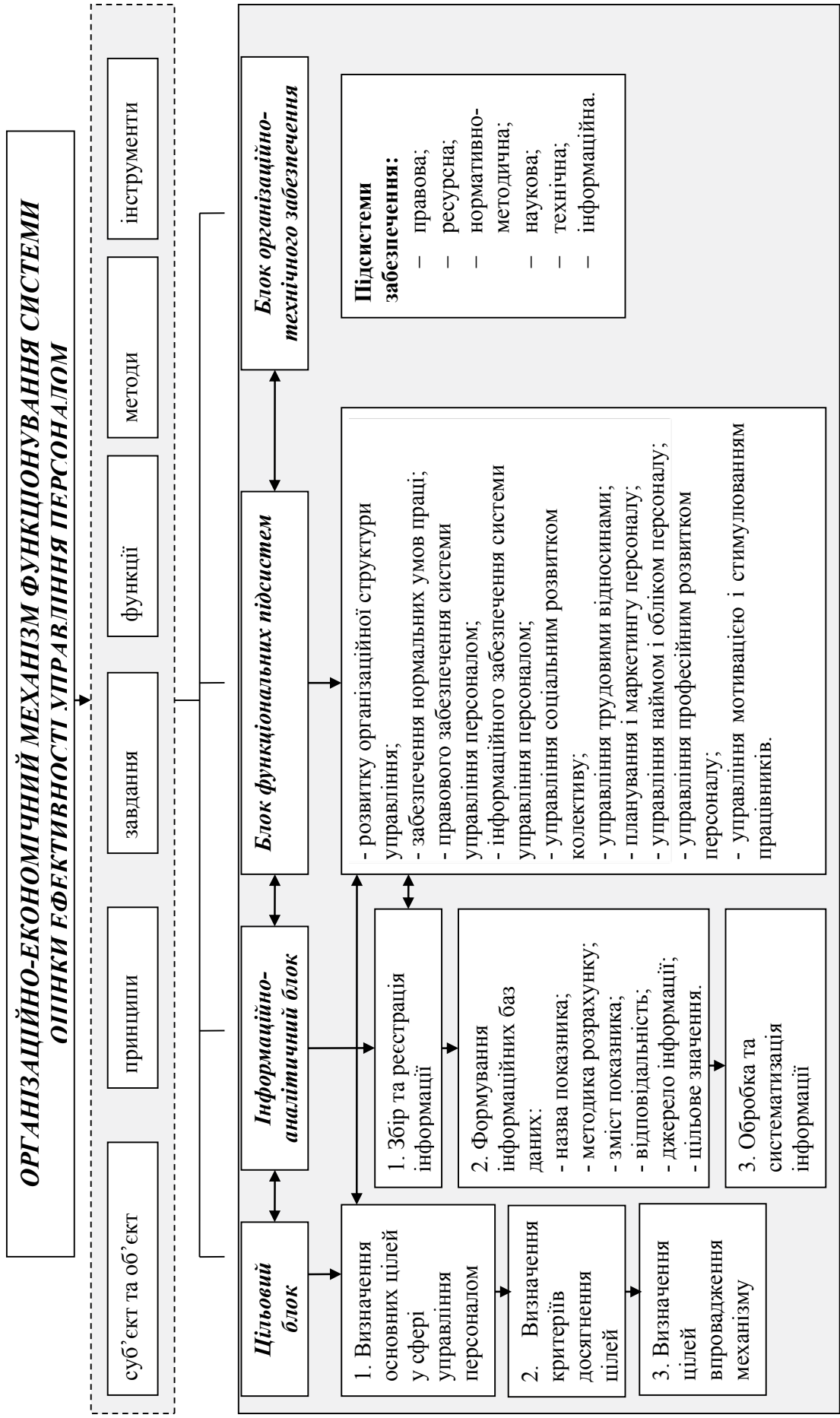


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм функціонування системи оцінки ефективності управління персоналом



**Рис. 2. Система інформаційно-аналітичного забезпечення механізму управління персоналом підприємства**

показників управління персоналом із такою періодичністю:

– для членів правління – 2–5 KPI – 1 раз на місяць;

– для вищого і середнього менеджменту – 5–10 показників – щотижнево та близько 20 показників – щомісячно.

Обробка та систематизація інформації полягає в побудові логічно обґрунтованої системи залежностей, які дають змогу проаналізувати сутність та причини невідповідності наявного рівня показників заданим критеріям, а також спрогнозувати та оцінити можливі варіанти розвитку.

У результаті впровадження такої інформаційно-аналітичної системи очікується підвищення якості інформації, удосконалення системи комунікації, скорочення часу на отримання необхідної інформації та ін.

Ефективна організація інформаційно-аналітичного забезпечення вимагає взаємодії між усіма підрозділами підприємства. Для цього необхідно створити центр інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління персоналом. У жорстких економічних умовах сьогодення важливо, що створення такого центру не вимагає додаткових ресурсів, а базується на перерозподілі функцій, повноважень та відповідальності.

Центр повинен мати можливість отримувати інформацію від таких підрозділів, як:

виробничі цехи, управління по збуту, якості, відділ технічного контролю, інвестицій та розвитку, плановий, фінансовий та економічний відділи, відділи, що підпорядковуються директору з персоналу, головному інженеру, головному бухгалтеру. Також повноваження центру повинні включати можливість запитувати у встановленому порядку та отримувати від цих підрозділів додаткову інформацію, необхідну для вирішення питань, що входять до його компетенції.

Інформаційно-аналітичне забезпечення системи оцінки ефективності управління персоналом передбачає виконання підрозділами підприємства низки таких функцій, як:

- надання інформації;
- збір і реєстрація первинної інформації;
- обробка інформації;
- формування бази даних;
- моніторинг, аналіз та прогнозування;
- використання інформації.

Проаналізувати узгодженість стратегічних завдань та результатів, виявити ключові фактори успіху кадрової діяльності, оптимізувати розподіл ресурсів можливо за рахунок впровадження інтегральної оцінки ефективності управління персоналом на підприємствах.

За допомогою такої оцінки керівники отримують можливість:

- створити умови для досягнення цілей кадрової стратегії;

- інформувати співробітників про стратегічні цілі та індикатори їх досягнення;
- оптимізувати використання людських та фінансових ресурсів;
- кількісно виміряти ефективність кадрових процесів;
- мотивувати співробітників для підвищення власної результативності та результативності підрозділу;
- налагодити зворотний зв'язок для визначення потреб персоналу в розвитку та навчанні тощо.

Кількісним виміром цілей управління персоналом підприємства є збалансована система показників, фактична реалізація якої оцінюється за допомогою інтегральної оцінки (рис. 3).

На рис. 3 наведені формули для розрахунку групових оцінок за окремим складником, а також для розрахунку інтегральної оцінки ефективності управління персоналом на підприємстві. У формулах прийняті такі позначення:

- $U$  – значення інтегрального показника;
- $u_{ij}$  – значення групового показника;

- $x_{ij}$  – значення одиничного показника;
- $\omega_{ij}$  – значення вагового коефіцієнта.

Підприємство може встановлювати значення вагових коефіцієнтів залежно від власних пріоритетів.

Для диференціації інтегральної та групових оцінок ефективності управління персоналом рекомендовано використовувати п'ять градацій, які відповідають типовим інтервалам номограми Харрінгтона (табл. 1), що є універсальною для переводу кількісних параметрів досліджуваного об'єкту в якісні характеристики [9].

У табл. 1 наведені характеристики для інтерпретації інтегрального показника.

Динаміка аналізованих групових та інтегральних показників за шкалою Харрінгтона дає змогу узагальнити результати та надати пропозиції щодо розроблення коригуючих та/чи превентивних заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління персоналом на вітчизняних підприємствах (табл. 2).

Щодо користувачів інформації можна виділити такі групи:, як



Рис. 3. Етапи розрахунку інтегрального показника ефективності управління персоналом підприємства

Таблиця 1

## Градації рівня інтегрального показника ефективності управління персоналом

Градація		Характеристика
1	2	3
Еталонний рівень	1,0–0,8	Проводиться систематичний моніторинг реалізації стратегічного плану. За результатами коригуються цілі у сфері управління персоналом та приймаються превентивні заходи. До реалізації стратегічного плану розвитку системи управління персоналом залучені більшість членів трудового колективу. Дуже високий рівень організації праці на підприємстві.
Достатній рівень	0,8–0,63	Проводиться моніторинг реалізації стратегічного плану. Впроваджена і налагоджена система кадрових досліджень. Під час формування кадрової політики враховуються мотиваційні чинники. Високий рівень організації праці на підприємстві.
Нормальний рівень	0,63–0,37	Розроблено стратегічний план розвитку системи управління персоналом, сформульовані цілі та заходи для реалізації цих цілей. Впроваджується система кадрових досліджень. Задовільний рівень організації праці на підприємстві.
Проблемний рівень	0,37–0,2	На підприємстві є тактичне планування у сфері управління персоналом (один-два роки). Здійснюється епізодичний моніторинг проблем управління персоналом. Низький рівень організації праці на підприємстві.
Критичний рівень	0,2–0,0	Стратегічне планування у сфері управління персоналом на підприємстві не ведеться. Кадрових досліджень не проводять. Організаційна культура не задокументована. Дуже низький рівень організації праці на підприємстві.

– топ-менеджмент підприємства, який приймає рішення щодо стратегічних питань управління персоналом;

– підрозділи, функціональні обов'язки яких безпосередньо стосуються управління персоналом: відділ кадрів, відділ праці та заробітної плати, відділ мотивації, відділ найму та розвитку (залежно від багатьох факторів можливі інші варіанти);

– керівники підрозділів, у перелік функціональних обов'язків яких не входить безпосередньо управління персоналом, але які подають вихідні дані чи користуються звітною інформацією для виконання власних обов'язків;

– спеціалісти, у сферу завдань яких входять питання, пов'язані з управлінням персоналом.

Блок функціональних підсистем являє собою сукупність підсистем, що відповідають окремим функціям управління, та виконує завдання, пов'язані з реалізацією цих функцій. Склад одиничних показників, які формують інтегральний показник ефективності управління персоналом підприємства, частково зумовлений тими функціональними підсистемами, що є на підприємстві.

Організаційно-технічний блок передбачає створення умов для реалізації визначених завдань.

Технічне забезпечення складається з комплексу технічних засобів, необхідних для повноцінного функціонування системи, таких як сукупність ЕОМ, оргтехніка, засоби зв'язку, програмне забезпечення. Рівень технічного забезпечення на вітчизняних підприємствах досить різний. Деякі підприємства віддають перевагу власним розробкам програмного продукту чи використовують засоби MS Office. Це залежить від технічного, матеріального та кадрового забезпечення підприємства. Адже технічне забезпечення системи управління найчастіше вимагатиме великих капітальних вкладень, при цьому являє собою найменш гнучку частину системи управління.

**Висновки з цього дослідження.** Отримана інформація щодо аналізу та використання інтегральної оцінки ефективності управління персоналом дасть змогу керівництву підвищити оперативність прийняття управлінських рішень, переглянути кадрову документацію та окремі процедури, періодично вносити корективи у політику і цілі у сфері управління персоналом та, що найголовніше, дасть важелі для росту вартості компанії.

Результатом обробки та систематизації інформації щодо управління персоналом на підприємстві є розроблення рекомендацій

**Пропозиції щодо використання системи інтегральної оцінки ефективності управління персоналом на підприємствах України**

Значення інтегрального показника		Перелік запропонованих заходів із підвищення ефективності управління персоналом на підприємствах України
1	2	3
1,0–0,8	Найкращий (еталонний) рівень	Коригування не потрібне. Стан системи управління персоналом повністю відповідає рівню на підприємствах – міжнародних лідерах галузі.
0,8–0,63	Високий (достатній) рівень	На підприємстві налагоджена система моніторингу досягнення цілей, але необхідне впровадження превентивних заходів та проактивної кадрової політики.
0,63–0,37	Середній (нормальний) рівень	На підприємстві діє адекватна кадрова політика. Але керівництву необхідно проаналізувати динаміку показників за окремими складниками, визначити «вузькі місця» та прийняти незначні коригуючі дії у сфері: <ul style="list-style-type: none"> <li>– удосконалення технології управління профорієнтацією та адаптацією;</li> <li>– перегляду методики ділової оцінки та атестації кадрів;</li> <li>– коригування політики у сфері найму, підбору і добору персоналу;</li> <li>– підвищення рівня вмотивованості (можливі певні зміни у сфері політики преміювання);</li> <li>– удосконалення системи нематеріального стимулювання;</li> <li>– підвищення рівня організації праці;</li> <li>– дослідження причин плинності персоналу;</li> <li>– удосконалення системи визначення потреб у навчанні (розроблення критеріїв);</li> <li>– стимулювання творчого розвитку персоналу;</li> <li>– покращення рівня трудової дисципліни та умов праці.</li> </ul>
0,37–0,0	Граничний (проблемний, критичний) рівень	На підприємстві діє реактивна кадрова політика. Керівництвом відстежуються основні проблеми у сфері управління персоналом, але відсутня система прогнозування розвитку цих проблем. Ситуація вимагає комплексного розроблення заходів та значних коригуючих дій у сфері: <ul style="list-style-type: none"> <li>– розроблення нормативної і методичної кадрової документації;</li> <li>– впровадження заходів, що спрямовані на встановлення чіткого взаємозв'язку між винагородою і результатами праці;</li> <li>– впровадження технології управління профорієнтацією та адаптацією (можливе створення системи наставництва);</li> <li>– впровадження методики ділової оцінки та атестації кадрів для працівників та її удосконалення для управлінського персоналу;</li> <li>– удосконалення системи нематеріального стимулювання;</li> <li>– підвищення рівня організації праці;</li> <li>– підвищення професійно-кваліфікаційного рівня співробітників та створення системи визначення потреб у навчанні (розроблення критеріїв);</li> <li>– дослідження причин плинності персоналу;</li> <li>– стимулювання ініціативності і творчого розвитку персоналу;</li> <li>– підвищення ефективності управління робочим часом, значні дії щодо підвищення рівня трудової дисципліни та умов праці;</li> <li>– удосконалення організаційної структури у сфері управління персоналом.</li> </ul>

за двома напрямками: розроблення нової чи коригування наявної стратегії управління персоналом та удосконалення механізму оперативного управління персоналом, періодична

його оцінка з метою аналізу результативності роботи для прийняття рішень із таких питань, як мотивація, розвиток, планування кар'єри, зарахування до резерву керівників.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Armstrong M. *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice* 12th edition. Kogan Page, 2012. 756 p.
2. Dessler G. *Human Resource Management* 15th ed. Pearson, 2016. 720 p.
3. Кибанов А.Я. *Управление персоналом организации: учебник. 4-е изд., доп. и перераб.* Москва: ИНФРА-М, 2010. 695 с.
4. Егоршин А.П. *Основы управления персоналом: учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп.* Москва: ИНФРА-М, 2011. 352 с.
5. Parmenter D. *Key Performance Indicators (KPI): Developing, Implementing, and Using Winning KPIs* Wiley, 2010. 322 p.
6. Одегов Ю.Г., Абдурахманов К.Х., Котова Л.Р. *Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход.* Москва: Издательство «Альфа-Пресс», 2011. 752 с.
7. Швець І.Б., Коваленко Т.В. *Комплексна оцінка якості управління персоналом: монографія.* Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. 159 с.
8. Cania L. *The Impact of Strategic Human Resource Management on Organizational Performance.* *Economia: Seria Management.* 2014. № 17. С. 373–383.
9. Литвак Б.Г. *Экспертные технологии в управлении: учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп.* Москва: Дело, 2004. 400 с.

## REFERENCES:

1. Armstrong M. *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice* 12th edition. Kogan Page, 2012. 756 p.
2. Dessler G. *Human Resource Management* 15th ed. Pearson, 2016. 720 p.
3. Kibanov A.Ya. *Upravlenie personalom organizatsii: uchebnik. 4-e izd., dop. i pererab.* Moskva: INFRA-M, 2010. 695 s.
4. Egorshin A.P. *Osnovy upravleniya personalom: uchebnoe posobie. 3-e izd., pererab. i dop.* Moskva: INFRA-M, 2011. 352 s.
5. Parmenter D. *Key Performance Indicators (KPI): Developing, Implementing, and Using Winning KPIs* Wiley, 2010. 322 p.
6. Odegov Yu.G., Abdurakhmanov K.Kh., Kotova L.R. *Otsenka effektivnosti raboty s personalom: metodologicheskii podkhod.* Moskva: Izdatel'stvo "Al'fa-Press", 2011. 752 s.
7. Shvets I.B., Kovalenko T.V. *Kompleksna otsinka yakosti upravlinnia personalom: monohrafiia.* Donetsk: DVNZ "DonNTU", 2013. 159 s.
8. Cania L. *The Impact of Strategic Human Resource Management on Organizational Performance.* *Economia: Seria Management.* 2014. № 17. С. 373–383.
9. Litvak B.G. *Ekspertnye tekhnologii v upravlenii: ucheb. posobie. 2-e izd., ispr. i dop.* Moskva: Delo, 2004. 400 s.

## Менеджмент кар'єри

**Кудінова М.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

**Меденець В.В.**

студентка  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті розглядається одна з актуальних проблем теорії управління, пов'язана з визначенням терміна «кар'єра». Відстоюється думка про унікальність поняття «менеджмент кар'єри», яке є поєднанням управління і розвитку кар'єри персоналу. Автор аналізує зміст управлінської діяльності стосовно кар'єри персоналу. Також проводиться оцінка сучасного стану ринку праці України та обґрунтовуються напрями поліпшення управління кар'єрою з метою вдосконалення діяльності національних компаній.

**Ключові слова:** кар'єра, менеджмент кар'єри, менеджер, кар'єр-технології, управління, організація.

Кудінова М.М., Меденець В.В. МЕНЕДЖМЕНТ КАРЬЕРЫ

В статье рассматривается одна из актуальных проблем теории управления, связанная с определением термина «карьеря». Отстаивается мысль об уникальности понятие «менеджмент карьеры», которое является сочетанием управления и развития карьеры персонала. Автор анализирует содержание управленческой деятельности относительно карьеры персонала. Также проводится оценка современного состояния рынка труда Украины и обосновываются направления улучшения управления карьерой в целях совершенствования деятельности национальных компаний.

**Ключевые слова:** карьера, менеджмент карьеры, менеджер, карьер-технологии, управление, организация.

Kudinova M.M., Medenets V.V. CAREER MANAGEMENT

In the article considers one of the topical problems of management theory, connected to definition of concept "career". It is defends the idea of the uniqueness of the notion of "career management", which is a combination of management and career development staff. The author analyzes the content of management activities regarding the career of the staff. Also current implementation of labor market is estimated and is defined directions for development career management in order to improve the activities of the national companies.

**Keywords:** career, career management, manager, technology of career, management, organization.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Останнім часом під впливом бурхливого розвитку соціально-економічних відносин серед населення світу спостерігається тенденція до зміни життєвих пріоритетів із сімейних цінностей на просування професійними сходинками. Особливо це стосується тих держав, де гендерна рівність стала невід'ємною частиною розвитку суспільства. Результатом такої трансформації є, наприклад, той факт, що середній вік жінки у країнах ЄС та в Україні під час народження першої дитини становить більше ніж 27 років [11]. Виходячи з цього, можна сказати, що фактором успіху для більшості молоді стає досягнення вагомого становища у суспільстві з відповідним рівнем матеріального добробуту через кар'єрне зростання.

У зв'язку з нестабільною економічною, політичною та соціальною ситуацією в деяких країнах світу, у тому числі і в Україні, замість

самореалізації в професійному плані чимало людей вимушені працювати задля забезпечення власних мінімальних матеріальних потреб, не отримуючи від цього жодного задоволення. Як результат, працездатність таких працівників поступово знижується, а разом з тим і ефективність роботи організації загалом. У зв'язку з цим потреба в управлінні кар'єрними процесами набуває нового значення серед сучасних працедавців України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний теоретико-методологічний і практичний внесок у дослідження цієї проблеми зробили вітчизняні і закордонні учені: І. Адізес, Г. Архангельский, Л. В. Балабанова, Р.Л. Дафт, В.М. Жуковська, Стівен Р. Кові, Л.І. Михайлова, О.Г. Молл, П. Морнель, Ю.І. Палеха, Д. Пінк, Ф.І. Хміль, Лі Якокка та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на наявність істотних досліджень у сфері обраної



проблематики, сутність та особливості управління кар'єрою всередині підприємства досі повністю не розкриті. З огляду на це насущним залишається завдання дослідження впливу менеджменту кар'єри на якість роботи персоналу загалом.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в теоретичному узагальненні терміна «кар'єра» в сучасній теорії управління, визначенні змісту менеджменту кар'єри персоналу, оцінці типів управління кар'єрою, аналізі ринку праці України й обґрунтуванні практичних рекомендації щодо вдосконалення процесу управління кар'єрою серед українських компаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній теорії управління термін «кар'єра» не має однозначного трактування. Доцільно виокремити два основні підходи до розуміння його сутності. Одні вважають, що «кар'єра» означає процес. Так, Олена Молл визначає цей термін як цілеспрямоване пересування в організаційному просторі, що має як позитивні, так і негативні наслідки для особистості [8, с. 56]. Однак є й інша позиція, відповідно до якої кар'єра розглядається як результат усвідомленої позиції і поведінки людини у трудовій діяльності [4, с. 195]. Крім того, залежно від того, які завдання ставить перед собою робітник, його кар'єру можна розглядати через професійний, соціальний та особистісний аспекти. Людина протягом праці може збільшувати власні знання у професійному плані, при цьому мати зовсім не розвинені соціальні навички та фактори особистого розвитку чи навпаки. У разі слабого прояву того чи іншого аспекту процес кар'єрного зростання сповільнюється, а отже, знижується і продуктивність праці.

Сьогодні в умовах глобалізації та жорсткої конкуренції у процесі виробництва зростає роль людини як особистості. Потенціал робітників стає невід'ємним фактором зростання будь-якої організації. Саме тому найуспішніші компанії світу, вони ж лідери в різних галузях, приділяють чимало часу на створення, просування та утримання конкурентної переваги власного персоналу. Такий підхід цілком відповідає поняттю «управління кар'єрою» як регламентованого процесу і являє собою комплекс заходів щодо впливу на організаційну та професійну кар'єру робітників на благо компанії. Поряд із поняттям «управління кар'єрою» використовується подібне словосполучення «розвиток кар'єри». Говорячи про відмінні особливості, слід звернути

увагу на те, що під час виділення загальної мети та суб'єктів, які приймають участь у її досягненні, межі між поняттями стираються. В інших ситуаціях «управління кар'єрою» застосовується у чітко окресленому формальному середовищі і, як правило, пов'язане з плануванням професійної діяльності працівника. А поняття «розвиток кар'єри» передбачає якісний ріст людського капіталу персоналу протягом усієї трудової діяльності без наявності певної стратегії.

На авторський погляд, поєднання цих понять тотожне терміну «менеджмент кар'єри» – це сукупність заходів, спрямованих на якісну зміну змісту праці, пов'язаних із професійним, соціальним і особистим розвитком працівника. Адже на сучасному етапі ефективність роботи персоналу залежить не тільки від якості формальних методів управління, а від уміння менеджера вдало поєднувати процеси керівництва та лідерства в організації.

У менеджменті особлива увага приділяється проблемам лідерства. Теорії лідерства прагнуть з'ясувати, які характеристики лідера виявляються найбільш ефективними і чому. У реальному житті лідерство вимагає від менеджера готовності виділятися і допомагати іншим досягати поставлених цілей. Але дія в команді зумовлює участь не тільки лідера, а і персоналу.

Зміст менеджменту кар'єри виражається у вирішенні трьох питань. По-перше, формулювання головних компонентів кар'єри (завдання, функції, обов'язки і права працівника), що відповідають місії та стратегії розвитку компанії. По-друге, навчання (підготовка, підвищення кваліфікації та перепідготовка кадрів) і мотивація персоналу. І останнє питання, що стосується змісту менеджменту кар'єри – це розподіл працівників у трудовій діяльності задля використання потенціалу кожного з них найкращим чином.

Залежно від рівня зміст менеджменту кар'єри ділиться на індивідуальний та організаційний [2, с. 71]. На організаційному рівні відбувається розроблення вищим керівництвом (директор, Н-департамент та інші) кар'єрної політики і стратегії організації, після чого менеджери середньої ланки переходять до реалізації поставлених завдань. На індивідуальному рівні за планування та розвиток власної кар'єри відповідає сам працівник, який обирає засоби досягнення цілей винятково у власній професійній діяльності (табл. 1).

У науковій літературі процес самоорганізації та самореалізації людини у всіх сферах

## Зміст менеджменту кар'єри залежно від рівня управління

Рівень	Суб'єкти	Планування	Розвиток
Організаційний рівень	Вище керівництво, менеджери лінійних та функціональних підрозділів	Визначення напрямів розвитку і контролю за персоналом	Створення відповідних умов для розвитку персоналу, його навчання та професійне просування
Індивідуальний рівень	Працівник	Визначення кар'єрних цілей і засобів їх досягнення	Оволодіння відповідними навичками, знаннями та досвідом. Професійна орієнтація

життя, у тому числі і в професії, отримав назву «селф-менеджмент» [6, с. 102]. Незважаючи на те, що такий підхід передбачає власний розвиток у сфері управління, саме менеджери лінійних та функціональних підрозділів є відповідальними за самовираження персоналу як задоволення найвищої потреби людини. Реалізація інструменту «селф-менеджмент» у компанії передбачає внутрішньоорганізаційне навчання працівників (на території підприємства за допомогою найманих спеціалістів) та позаорганізаційне (центри з підготовки кадрів, школи бізнесу тощо).

Таким чином, менеджмент кар'єри є ефективним тоді, коли він повною мірою задовольняє вимоги організації у відповідних кадрах та враховує професійні потреби конкретного працівника.

Для того щоб оцінити типи управління кар'єрою, звернемося до класичних для менеджменту загалом типів поведінки керівника в системі управління, що були виділені у процесі досліджень К. Левіна. Американський учений дійшов висновку, що найкращим щодо обсягу та якості робіт із трьох наявних стилів управління (демократичний, авторитарний та ліберальний) є авторитарний стиль керівництва [7, с. 112]. Але при цьому в групі під керівництвом авторитарного менеджера спостерігалася сильна напруженість. За демократичного – обсяги виконаних робіт та якість були найменшими, а цілеспрямованість членів групи взагалі була відсутня. Керівник, що дотримується цього стилю, досягав середніх результатів, однак відносини між ним і групою працівників були найкращими. Ліберальний – розглядався Левіним винятково як стиль управління, що характеризується мінімальним або повністю відсутнім втручанням у процес управління з боку керівника.

На підставі вищезазначених стилів управління можна виділити три типи поведінки менеджера під час управління кар'єрою пер-

соналу: рольовий, соціальний та індивідуальний [9, с. 354]. Рольовий стиль, за аналогією з демократичним стилем управління, передбачає використання більшою мірою інструментів узгодження планів, аніж інструментів примусу. Соціальний – спрямований на регламентацію процесу менеджменту кар'єри. А індивідуальний стиль, подібно до ліберального стилю управління, передбачає самоуправління. Узагальнивши все вищесказане, розглянемо сильні і слабкі сторони кожного з типів управління кар'єрою в організації (табл. 2).

Таким чином, спираючись на порівняльну характеристику типів управління кар'єрою, очевидно, що кожен із запропонованих стилів має свої переваги та недоліки. Вибір одного з яких засновується виходячи з наявної системи управління персоналом загалом. Більше того, сьогодні немає компанії, що може використовувати той чи інший тип у чистому вигляді.

Виходячи з орієнтації менеджера на певний тип управління кар'єрою, використовуються різні «кар'єр-технології» – це засоби управління кількісними та якісними характеристиками персоналу, що забезпечують досягнення цілей організації, її ефективне функціонування [2, с. 52], які можна умовно розділити на три групи.

До першої групи належать кар'єрні технології, що спрямовані на оптимізацію інформаційних потоків в організації. Обмін інформацією між працівниками, наприклад, можливо встановити шляхом регулярного проведення зборів, корпоративних заходів, під час організації підвищення рівня кваліфікації працівників, а також за рахунок використання сучасних технологій (створення корпоративної Інтернет-мережі, бази даних тощо).

До другої групи «кар'єр-технологій» належать інструменти, що забезпечують комплексний підхід щодо управління персоналом, а саме технології відбору, формування

Таблиця 2

## Порівняльна характеристика типів управління кар'єрою

Характеристика / Тип	Рольовий	Соціальний	Індивідуальний
Владні повноваження	Лінійні та функціональні менеджери	Вище керівництво	Працівник
Мета	Оптимізація соціально-професійних аспектів під час побудови кар'єри	Оптимізація адміністративних аспектів кар'єри	Досягнення особистих професійних цілей
Об'єкт	Особистість як професіонал	Група працівників як єдине ціле	Потенціал працівника
Предмет	Професійні навички, досвід, знання та вміння	Стандарти поведінки і комунікації	Особисті навички, знання та вміння
Сильні сторони	Поєднує адміністративні методи управління кар'єрою з професійним розвитком працівника	Автоматизує кар'єрні процеси, формує конкурентні відносини серед працівників	Полегшує працю менеджера, формує самостійність у підлеглих
Слабкі сторони	Потребує багато зусиль та грошових коштів на реалізацію	Стримується індивідуальна ініціатива	Працівник може втратити мотивацію

резерву, кадрового планування, адаптації та інші. Також підходить, що є відносно новими для сфери управління: кадровий маркетинг (дає змогу визначити перспективи кар'єри робітника), кадрова логістика (стратегічне планування кар'єри працівника, виходячи з його власних навичок та потреб організації) і кар'єрний бенчмаркінг (дає змогу визначити конкурентні переваги конкретного працівника) [1, с. 184].

Остання група охоплює технології, за допомогою яких можна отримати високі результати діяльності кожного конкретного фахівця, виходячи з його потенціалу. Наприклад, проведення тестування серед працівників на визначення рівня емоційного інтелекту, за результатами якого можливо судити про природну здатність робітника до комунікації чи її відсутність.

Якість та статус заходів у межах менеджменту кар'єри персоналу багато в чому залежить від фінансового стану компанії. Так, для малого та середнього бізнесу в Україні реалізація функцій управління кар'єрою працівників сьогодні майже не характерна. Адже в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації в країні підприємці стурбовані не стратегічним розвитком власного персоналу, а отриманням достатнього розміру прибутку за постійного зниження купівельної спроможності тощо.

Також є низка інших проблем, зокрема стан ринку праці [3, с. 74]. За даними Державної служби статистики України, кількість економічно активного населення віком від 15 до 70 років в середньому за 2016 р. трохи зменшилася (на 0,2%) проти 2015 р. і становила 17 955,1 тис. осіб [10]. Це цілком пояснюється високим рівнем трудової міграції в країні, а також процесами «старіння нації». Чисельність зайнятого населення віком від 15 до 70 років за аналогічний період також зменшилася на 0,4% і становила 16 276,9 тис. осіб. Загалом за останні п'ять років рівень економічної активності населення України зазнав суттєвих змін (рис. 1).

Відповідно до рисунку 1, некритичне, але різке зменшення зайнятих осіб у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 7% було викликане початком збройного конфлікту на сході країни. На жаль, кількість зайнятих в Україні поступово знижується, частково за рахунок міграції, частково через незадоволення пропозиції на ринку праці. Так, кількість офіційно встановлених безробітних на кінець 2016 р. була 1678,2 тис. осіб, у процентному співвідношенні найбільшу частку з них (33%) становлять звільнені за власним бажанням [10].

Не менш важливим показником для аналізу стану ринку праці є розмір оплати праці. У наш час мінімальний розмір заробітної плати в Україні становить 3200 грн,



Рис. 1. Динаміка зайнятості населення в Україні протягом 2012–2016 рр.

або близько 102 євро, її рівень вважається одним із найнижчих серед розвинених країн. Незважаючи на те, що ця сума була розрахована як прожитковий мінімум у нашій країні, наявні ціни, комунальні тарифи, вартість медичного обслуговування відображають реальну нестачу цих коштів для задоволення першочергових потреб сучасного українця. Водночас мінімальна заробітна плата у найближчих розвинених країнах становить: у Польщі – 473 євро, у Чехії – 419 євро, в Угорщині 413 євро, у Німеччині – майже 1500 євро [11], розмір якої дає людині змогу, окрім базових потреб, також задовольняти потреби в навчанні, відпочинку, самореалізації тощо.

Таким чином, ринок праці України сьогодні переживає не найкращі часи. Саме тому грамотному роботодавцю необхідно вміти аналізувати та зіставляти ситуацію на ринку праці з потребами власного підприємства у відповідних кадрах, аби забезпечити ефективний та економічний процес найму персоналу та менеджменту його кар'єри.

Для покращення та систематизації менеджменту кар'єри персоналу в компаніях на національному рівні насамперед необхідно створити умови, що всіляко посприяють цьому процесу:

1) Проаналізувати ринок праці регіону, в якому перебуває підприємство. Особливу увагу необхідно приділити таким показникам, як середній розмір заробітної праці за галуззю (за конкретною професією), а також попит та пропозиція робочої сили у відповідному регіону.

2) Розроблення концепції кар'єрного зростання працівників на основі обраних типів управління та «кар'єр-технологій».

3) Децентралізація, відмова від традиційних методів контролю, підвищення самостійності співробітників. Ефективність цього заходу підтверджує той факт, що на тлі розгортання в Україні інтеграційних процесів основним напрямом економічної політики держави сьогодні також є процес децентралізації і передачі окремих повноважень на місце.

2) Постійне практичне навчання співробітників (семінари, конференції, тренінги, ділові ігри), залучення лідерів компанії до набору і навчання персоналу, оцінка кар'єрного росту співробітників та інше.

Таким чином, українські підприємці можуть підвищити свою конкурентоспроможність серед закордонних конкурентів і здійснювати систематичний менеджмент кар'єри власного персоналу в межах управління кадрами загалом.

**Висновки з цього дослідження.** На сучасному етапі чи не найважливішим ресурсом підприємства вважається людина. Від якості та ефективності роботи персоналу залежить можливість компанії отримати відповідний високий чи низький прибуток. Тому важливо приділяти якомога більше уваги діяльності працівника в межах організації, а саме його кар'єрному зростанню.

Сукупність заходів, спрямованих на якісну зміну змісту праці, пов'язаних із професійним, соціальним і особистим розвитком працівника, називається менеджментом кар'єри. Це поняття охоплює процеси розвитку і пла-

нування кар'єри персоналом. Основними інструментами менеджменту кар'єри є кар'єр-технології, що спрямовані на досягнення основної мети управління кар'єрою персоналу – зростити висококваліфікованого спеціаліста з високим рівнем емпатії, який буде продовжувати працювати в компанії та принести їй дохід удвічі більший, ніж було витрачено на його навчання.

На етапі введення менеджменту кар'єри персоналу важливим є знання ринку праці регіону, де розташована компанія. Як показав аналіз, ринок праці України на сучасному етапі знаходиться в тяжкому становищі, що впливає на вибір роботодавцями авторитарної стратегії щодо управління персоналом загалом.

Головними проблемами розвитку менеджменту кар'єри серед українських підприємців можна вважати економічний стан країни, а також нерішучість роботодавців стосовно трансформації системи управління кадрами загалом. Рішенням може бути децентралізація компаній, надання більших повноважень співробітникам на всіх рівнях організації й акцент на вибудовуванні ефективної системи менеджменту кар'єри персоналу на всіх рівнях управління.

Таким чином, успішна реалізація менеджменту кар'єри персоналу передбачає розуміння мети діяльності підприємства, знання рівня компетенції співробітників, розвиток навиків персоналу та створення умов для управління лідерами, що є чинником успіху всієї компанії.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства : Навчальний посібник/ Л.В. Балабанова. К. : Знання, 2011. 236 с.
2. Гриньова В.М. Управління кар'єрним зростанням персоналу підприємства / В.М. Гриньова. Х. : ХНЕУ, 2013. 180 с.
3. Дубінський С. Вплив стану ринку праці на господарську діяльність та розвиток системи управління персоналом промислових підприємств України / С. Дубінський // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2011. Вип. 2 (11). С. 72–79.
4. Єськов О.Л. Система мотивації персоналу, орієнтована на цілі та результати його роботи / О.Л. Єськов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2010. № 2. Т. 1. С. 194–198.
5. Ицхак А. Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует : пер. с англ. / А. Ицхак. М. : Альпина Паблишер, 2016. 264 с.
6. Кови Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности: пер. с англ. / Стивен Р. Кови. М. : Альпина Паблишер, 2012. 374 с.
7. Кудінова М.М. Лідерство як фактор ефективного управління організацією / М.М. Кудінова, В.В. Меденець, Д.С. Жмурко // Сучасні управлінські процеси в національній економіці. Матеріали науково-практичної Інтернет-конференції. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016 С. 111–114.
8. Михайлова Л.І. Управління персоналом: навчальний посібник для вузів / Л.І. Михайлова. К. : ЦУЛ, 2007. 247 с.
9. Якокка Ли. Карьера менеджера : пер. с англ. / Ли Якокка. СПб : Попурри, 2014. 548 с.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Статистична служба ЄС. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

#### REFERENCES:

1. Balabanova L. V. (2011) *Stratehichne upravlinnia personalom pidprijemstva: Navchalnyi posibnyk* [Strategic personnel management of the enterprise]. Kiev: Znannia. (in Ukrainian)
2. Hrynova V. M. (2013) *Upravlinnia kar'iernym zrostanniam personalu pidprijemstva* [Management of career growth of the personnel of the enterprise]. Kharkov: KhNEU. (in Ukrainian)
3. Dubinskyi S. (2011) *Vplyv stanu rynku pratsi na hospodarsku diialnist ta rozvytok systemy upravlinnia personalom promyslovykh pidprijemstv Ukrainy* [The impact of the labor market on economic activity and the development of the personnel management system of industrial enterprises of Ukraine]. Dnipropetrovsk: Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku. (in Ukrainian)
4. Yeskov O.L. (2010) *Systema motyvatsii personalu, orientovana na tsili ta rezultaty yoho roboty* [System of motivation of the personnel, focused on the purpose and results of its work]. Khmel'nitsk: Ekonomichni nauky. (in Ukrainian)

5. Ytskhak A. (2016) *Idealnyj rukovoditel. Pochemu im nelzya stat i chto iz etogo sleduet* [The ideal leader. Why they can't become and what follows from this]. Moscow: Alpyna Pablysher (in Russian)
6. Kovi R. (2012) *Sem navykov vysokoeffektivnyh lyudej: Moshnye instrumenty razvitiya lichnosti* [Seven skills of highly effective people: Powerful tools for personal development]. Moscow: Alpyna Pablysher (in Russian)
7. Kudinova M.M., Medenets V.V., Zhmurko D.S. (2016) *Liderstvo yak faktor efektyvnoho upravlinnia orhanizatsiiei* [Leadership as a factor in effective management of an organization]. *Materialy naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii: KhNU imeni V.N. Karazina*, pp. 111–114.
8. Mykhailova L. I. *Upravlinnia personalom: navchalnyy posibnyk dlia vuziv* [Human Resources Management]. Kiev: TsUL. (in Ukrainian)
9. Yakokka Li. (2014) *Karera menedzhera* [Manager's career]. Sankt Peterburg: Popurri. (in Russian)
10. *Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky v Ukraini*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. *Statystychna sluzhba YeS*. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

УДК 658.15

## Напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності вітчизняних підприємств

**Ладунка І.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Бердянський державний педагогічний університет

**Байдала М.О.**

студентка  
Бердянського державного педагогічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням здійснення підприємницької діяльності вітчизняних підприємств. Проаналізовано та систематизовано стратегії розвитку підприємства. Досліджено систему інноваційного управління підприємством. Окреслено резерви підвищення ефективності підприємницької діяльності.

**Ключові слова:** підприємницька діяльність, ефективність підприємницької діяльності, стратегії розвитку підприємства, система інноваційного управління, антикризове управління.

Ладунка И.С., Байдала М.А. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам осуществления предпринимательской деятельности отечественных предприятий. Проанализированы и систематизированы стратегии развития предприятия. Исследована система инновационного управления предприятием. Определены резервы повышения эффективности предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, эффективность предпринимательской деятельности, стратегии развития предприятия, система инновационного управления, антикризисное управление.

Ladunka I.S., Baydala M.O. AREAS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

The article is devoted to the actual issues of entrepreneurial activity of domestic enterprises. The strategies of enterprise development are analyzed and systematized. The system of innovative enterprise management is investigated. The reserves of improving the efficiency of entrepreneurial activity are outlined.

**Keywords:** entrepreneurial activity, efficiency of entrepreneurial activity, enterprise development strategy, system of innovation management, anti crisis management.

**Постановка проблеми.** Сьогоднішня характеризується інтенсивним розвитком світової економіки. Насамперед це зумовлено загостренням конкуренції на основні ресурси, до яких відносять високі технології, робочу силу, капітал, знання, енергоносії. На жаль, сьогодні українська економіка – це глибоко амортизована, має низький технологічний рівень, сировинна, монополізована система відносин, що довела до зuboжіння нашу державу і практично значну частину українського населення.

Сучасні економічні відносини в Україні перебувають у глибокій кризі, що зумовлено негативними тенденціями у соціальному та політичному житті. Сучасні промислові підприємства функціонують в умовах зменшення промислового виробництва, відтоку інвестиційного капіталу, нестійкої експортної динаміки, скорочення обсягів будівництва, звуження внутрішнього ринку, погіршення

ситуації на ринку праці і загального падіння рівня доходів.

На думку багатьох дослідників, Україна потребує нової економічної моделі, що дасть змогу забезпечити зростання економіки в умовах величезного її потенціалу, але вкрай низького поточного рівня.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми підвищення ефективності підприємницької діяльності вітчизняних промислових підприємств досліджували багато зарубіжних і вітчизняних учених: М. Портер, Є.В. Андрущак, І.О. Бланк, О.М. Вініченко, Н.І. Алексєєва, Л. Григорова, А.Ю. Маленков, А.М. Ткаченко, Е. А. Уткін, А.В. Череп, А.Д. Чернявський та ін.

Але слід зазначити, що у науковій літературі спостерігається недосконалість методичного забезпечення для здійснення антикризових заходів на вітчизняних підприємствах та потребує подальшого дослідження як систе-

матизація підходів та стратегій розвитку підприємства, так і питання впровадження антикризового управління.

**Метою статті** є дослідження напрямів підвищення ефективності підприємницької діяльності на вітчизняних підприємствах.

**Результати дослідження.** Посилення кризової ситуації на сході України, зростання негативних економічних тенденцій у регіонах формують низку загроз подальшої дестабілізації розвитку України. Серед цих загроз найбільш гостро проявляються: обмеження купівельної спроможності населення за рахунок зменшення доходів; негативна динаміка виплати заробітної плати працівникам, погіршення платіжної дисципліни і збільшення заборгованості за бюджетними платежами; погіршення результатів функціонування промислових підприємств та подальше скорочення промислового виробництва; зниження інвестиційної спроможності регіонів, зменшення обсягів інвестиційного капіталу.

Визначимо загальні проблеми, які притаманні усім підприємствам промисловості: заводи, що працюють ще з радянських часів, мають досить розвинуту інфраструктуру (дороги, водопроводи, газопроводи, електричні мережі тощо), яка потребує суттєвого технічного обслуговування. Але, оскільки підприємства забезпечені замовленнями на одну третину або половину від наявних виробничих потужностей, це не позбавляє від утримання якоїсь частини інфраструктури, що і впливає на собівартість послуг. Обладнання підприємств не є технологічно новим, що є тягарем для більшості підприємств. Однією з сучасних проблем підприємств є відсутність необхідної кількості кваліфікованих кадрів. Наявна система оподаткування не сприяє розвитку підприємств. Нестабільне навколишнє середовище, зокрема такі його фактори, як інфляція, політична ситуація, безперервні зміни у системі оподаткування, негативно впливає на розвиток промислових підприємств.

Також на розвиток підприємств впливає відсутність новаторства в управлінні. Економіці України потрібні управлінці з кардинально новим стилем мислення й управління.

Для сучасних українських підприємств найбільш цікавими є такі підходи до розвитку, як стратегічний і комплексний (реструктуризація). Обидва підходи передбачають формування стратегії як перспективи розвитку підприємства у сучасних умовах функціонування.

А.А. Томпсон і А. Дж. Стрікланд виділяють три завдання визначення напряму роз-

витку підприємства, як розроблення стратегії бачення і місії підприємства; визначення цілей; розроблення стратегій [1, с. 71–80].

У науковій літературі вивчається велика кількість видів стратегій розвитку підприємств, розроблення яких є однією з умов ефективного функціонування і успішного розвитку цих підприємств (табл. 1).

Слід відзначити, що основним завданням держави сьогодні є створення законодавчих, правових умов з метою залучення в економіку інвестицій. Здійснення інвестицій у провідні галузі господарства у середньостроковій та довгостроковій перспективі підніме потенціал української економіки, а в короткостроковій – сукупний дохід населення України. У цьому разі запрацює класична циклічна модель економіки «зростання доходів населення – зростання купівельних настроїв – зростання сукупного попиту – зростання сукупної пропозиції – зростання ВВП – зростання національного доходу – зростання сукупного доходу – зростання доходів населення» [2, с. 116–124].

Основними заходами щодо підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємств, запропонованими фахівцями, є: модернізація та реконструкція старого обладнання та устаткування, впровадження нових технологій у виробництво; підвищення заробітної плати; навчання працівників на робочому місці; прийом спеціалістів на роботу на конкурсних засадах; розширення номенклатури, вихід на нові ринки збуту продукції; збільшення частки продукції на українському ринку; удосконалення технологічних процесів з метою підвищення конкурентоспроможності та якості продукції; розширення видів діяльності.

Під впливом парадигми інноваційного розвитку суспільства змінюються підходи до системи управління підприємством. Вона тим більше зазнає перетворень, якщо керівники підприємства свідомо розвивають його інноваційну функцію з метою підвищення конкурентоспроможності. З огляду на це на сучасному етапі економічного розвитку суспільства неабиякої актуальності набуває формування системи управління підприємством на інноваційних засадах або системи інноваційного управління підприємством.

Система інноваційного управління підприємством повинна базуватися на впровадженні управлінських інновацій та бути спрямованою на формування ефективної політики нововведень, що дає йому змогу функціонувати, уни-



Таблиця 1

## Класифікація стратегій розвитку підприємств

Автор	Стратегія	Сутність стратегії
М. Портер	Лідерство за витратами	Для успіху підприємство має знизити витрати і стати лідером за цим показником у своїй галузі
	Диференціація	Можливість зайняти унікальну позицію перед споживачів за рахунок унікальних властивостей
	Фокусування	– фокусування на диверсифікації – показати більш привабливим свій продукт для цільової аудиторії; – фокусування на витратах – переваги за рахунок більш низьких витрат у роботі з одним сегментом галузі
Л. Григорова	Зростання	Збільшення обсягу продажів, прибутку, капіталовкладень
	Стабілізація	Нестабільність обсягів продажу і прибутку
	Вживання	Оборонна стратегія застосування у разі кризи
А.Ю. Маленков	Зростання	– концентрація; – вертикальна інтеграція; – диверсифікація
	Захист	– дивестиція; – збір урожаю; – поворот; – банкрутство; – ліквідація
Н.І. Алексеєва	Зростання	– концентрованого зростання – зміна продукту або ринку; – інтегрованого зростання – розширення підприємства внаслідок додавання нових структур; – диверсифікованого зростання – неможливість розвитку підприємства на певному ринку з певним продуктом певної галузі.
	Скорочення	– розворот (скорочення і переорієнтація) – підприємство діє неефективно, але ще не досягло критичної точки; – відділення (відмова від одного з багатьох видів діяльності, що є нерезультативним); – скорочення витрат (економія) – зменшення витрат за рахунок відповідного заходу щодо зменшення витрат; – ліквідація – підприємства досягло критичної точки, тобто є банкрутом.
Блог молодого аналітика	Розвиток	– зростання інтегроване; – зростання концентроване; – зростання диверсифіковане; – зростання обмежене.
	Вживання	– скорочення зростання; – відсічення зайвого; – скорочення; – переорієнтація; – ліквідація.
О.М. Вінченко	Реструктуризація	– організаційна реструктуризація – комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію розміру підприємства залежно від вимог конкурентного середовища; – фінансова реструктуризація – упорядкування активів відповідно до критеріїв ринкової економіки.

каючи кризових ситуацій, і займати лідируючі позиції у своїй галузі. При цьому під терміном «управлінська інновація» розуміють нову систему організації й управління, або нову управлінську технологію, або новий бізнес-процес. Часто нововведення створюється завдяки реформуванню (перепроєктуванню, реінжині-

рингу) наявних управлінських систем, технологій, процесів.

Управлінські нововведення можна розділити на вимушені та ініціативні. Першу категорію нововведень можна назвати нормативними, оскільки підприємства мають їх здійснювати відповідно до норм законодав-

ства. Другу категорію нововведень можна назвати інноваційними.

Під час формування інноваційних засад управління промисловим підприємством необхідно також враховувати, що у динаміці функціонування кожної організації проявляються декілька фаз її розвитку. У зв'язку з цим під час вибору та впровадження управлінської технології врахування аспекту розвитку підприємства повинно відбуватися у поступовому ускладненні технологій у процесі його діяльності.

Під інноваційною управлінською технологією слід розуміти новостворений або вдосконалений алгоритм змін для отримання певних конкурентних переваг. Для фірм і підприємств, які розрізняються за чисельністю, організаційно-правовою формою, організацією технологічного процесу, можуть бути ефективні різні типи сучасних управлінських технологій. Залежно від конкретного набору засобів розрізняють декілька основних управлінських технологій: управління за цілями; управління за результатами; управління на базі потреб та інтересів; управління на базі активізації діяльності персоналу; управління у виняткових випадках; управління шляхом постійних перевірок і вказівок; управління на базі «штучного інтелекту».

За оцінками зарубіжних експертів, найпоширенішими технологіями управління визнаються стратегічне планування (88%), система управління взаємодією з клієнтами (84%), бенчмаркінг (81%). Для вітчизняних підприємств перша в рейтингу популярності – концепція бюджетування (68%), тоді як стратегічне планування (67%) – на другому місці. Це є підтвердженням надмірного фокусування менеджерів українських компаній на проблемах переважно тактичного характеру.

Привертає увагу занадто низький рівень впровадження в українську управлінську практику таких інноваційних управлінських технологій, як збалансована система показників (BSC) – 8%, реінжиніринг бізнес-процесів – 28 %, бенчмаркінг – 30% та сценарне планування – 30%. Слід відзначити, що для впровадження подібних управлінських технологій на українських підприємствах поки що не створено необхідних передумов. Зокрема, тільки 49% респондентів визнають, що на їхніх підприємствах формулюються місія і візія, 38% респондентів запроваджують принципи процесноорієнтованого управління [3, с. 56–60].

Ця ситуація пояснюється, з одного боку, складними макроекономічними умовами

останніх кризових років, у яких більшість вітчизняних підприємств намагаються вижити та зберегти мінімальні економічні досягнення, набуті у передкризовий період. З іншого боку, слід визнати стратегічну недалекоглядність вітчизняного менеджменту, переважання цілей фінансового характеру, слабку адаптивність до змін, недовіру до нових форм і методів мислення

Однією з популярніших інноваційних технологій сьогодні є збалансована система показників. Передумовою її виникнення було прагнення керівництва зарубіжних компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп: акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів. Для того щоб реалізувати подібну багатовекторну політику управління бізнесом, необхідно мати комплексну систему стратегічних цілей і ключових показників, добре збалансовану систему стратегічного вимірювання.

Збалансована система показників – це система стратегічного управління організацією на підставі вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за набором показників, підібраних таким чином, щоб урахувати всі суттєві (з погляду стратегії) аспекти діяльності організації (фінансові, маркетингові, виробничі та ін.). Основним її призначенням є забезпечення функції збору, систематизації та аналізу інформації, яка необхідна для прийняття стратегічних рішень, доведення цієї стратегії до кожного працівника організації, забезпечення моніторингу та зворотного зв'язку з метою відстеження і продукування організаційних ініціатив у структурних підрозділах.

Багато сучасних підприємств активно використовують у процесі формування системи управління підприємством інноваційні управлінські технології, але є проблемні питання, які потребують вирішення на засадах системно-цільового та комплексного підходу:

- наявність прихованого конфлікту та неузгодженості всередині системи управління підприємством;

- малоефективна спроба впровадження збалансованої системи показників для управління підприємством та прийняття стратегічних рішень на системно-цільовій основі;

- уповільнення показників інноваційного розвитку підприємства та зниження показників використання активів підприємства й ефективності його інноваційної діяльності.

Вирішення вказаних проблем на промислових підприємствах, на нашу думку, мож-

ливе завдяки поєднанню таких сучасних підходів, як:

- формування системи управління підприємством на засадах інноваційної стратегії наступу;

- впровадження принципів управління інноваційними конфліктами;

- вдосконалення підходів та підвищення ефективності збалансованої системи показників, що впроваджується на підприємстві.

Для обґрунтування доцільності формування системи управління підприємством на засадах інноваційної стратегії наступу необхідно зауважити, що інноваційна стратегія, по своїй суті, є одним із засобів досягнення цілей організації і характеризується новизною, передусім для організації, а часто – і для галузі, ринку, споживачів.

Як було зазначено у дослідженнях, антикризове управління являє собою комплекс інструментів зовнішнього і внутрішнього впливу на підприємство, яке проявляє ознаки кризового стану або знаходиться у кризі.

Антикризове управління ґрунтується на загальних принципах і методах, які притаманні управлінським процесам. Головною метою антикризового управління є забезпе-

чення стійкого фінансового стану в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішнім середовищем (економічні, політичні, соціальні, міжнародні метаморфози) через введення в дію антикризових інструментів, що дають змогу усунути тимчасові фінансові ускладнення на підприємстві та подолати симптоми банкрутства.

**Висновки.** Таким чином, процес активізації підприємницької діяльності має передбачати цілеспрямованість, послідовність, своєчасність прийняття рішень та їх адаптованість у процесі життєдіяльності підприємства.

Підвищення ефективності підприємницької діяльності полягає у забезпеченні максимального можливого результату на кожен затрачену одиницю ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових). Основні чинники підвищення ефективності підприємницької діяльності полягають у підвищенні її технологічного рівня, вдосконаленні управління, організації виробництва і праці, зміні обсягу та структури виробництва, поліпшенні якості природних ресурсів. Уміле використання системи всіх наявних чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності діяльності вітчизняних підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Алексеева Н.І. Класифікація базових стратегій зростання підприємства. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2012. Вип. 3(13). С. 71–80
2. Григор'єва Л. Базові стратегії як основа розвитку підприємства. Соціально-економічні проблеми і держава. 2013. Вип. 1(8). С. 116–124
3. Вініченко О.М. Система динамічного контролю соціально-економічного розвитку промислового підприємства: дис... д-ра. екон. наук: спец. 08.00.04. Дніпро, 2017. 363 с.

#### REFERENCES:

1. Alyeksyeyeva N.I. (2012). Klasyfikatsiya bazovykh stratehiy zrostannya pidpryyemstva [Classification of basic business growth strategies] Bulletin of the East European University of Economics and Management. Vol. 3 (13). pp. 71–80
2. Grigorieva L. (2013). Bazovi stratehiyi yak osnova rozvytku pidpryyemstva [Basic Strategies as the Basis of Enterprise Development] Socio-economic problems and the state. Vol. 1 (8). pp. 116–124.
3. Vinichenko O.M. Systema dynamichnoho kontrolyu sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku promyslovoho pidpryyemstva [The system of dynamic control of socio-economic development of an industrial enterprise] Dnipro, 2017. p. 363.

## Системний підхід до управління продуктивністю підприємства

**Лисенко Т.І.**

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Національної металургійної академії України

**Усіченко І.В.**

кандидат фізико-математичних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Національної металургійної академії України

**Алексєєнко І.А.**

старший викладач кафедри менеджменту  
Національної металургійної академії України

Розглянуто зв'язок між економічним зростанням держави, станом продуктивності галузі та окремого підприємства. Пошук резервів підвищення продуктивності повинен здійснюватися одночасно з пошуком можливостей галузі та держави, у якій функціонує підприємство. Проаналізована вагомість зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на показник продуктивності праці як один із важливих показників конкурентоспроможності підприємства. Вагомість того чи іншого фактора впливу на продуктивність праці підприємства неможливо визначити без розгляду його господарської діяльності у відриві від галузі та економіки держави, в якій воно функціонує. Використання факторного методу управління продуктивністю праці дає змогу залишити тільки ті фактори, зміни яких показують реальні зусилля підприємства зі зниження витрат праці у плановому періоді.

**Ключові слова:** системний підхід, економічне зростання, продуктивність, праця, факторний метод, ощадливе виробництво.

Лысенко Т.И., Усиченко И.В., Алексеенко И.А. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена взаимосвязь между экономическим ростом государства, состоянием производительности отрасли и отдельного предприятия. Поиск резервов повышения производительности должен осуществляться одновременно с поиском возможностей отрасли и государства, в котором функционирует предприятие. Проанализирована значимость внешних и внутренних факторов влияния на показатель производительности труда как один из важнейших показателей конкурентоспособности предприятия. Важность того или иного фактора влияния на производительность труда предприятия невозможно определить без рассмотрения его хозяйственной деятельности в отрыве от отрасли и экономики государства, в котором оно функционирует.

**Ключевые слова:** системный подход, экономический рост, производительность, труд, факторный метод, бережливое производство.

Lysenko T.I., Usichenko I.V., Aliksieienko I.A. SYSTEM APPROACH TO MANAGING PRODUCTIVITY OF THE ENTERPRISE

The connection between the economic growth of the state, productivity of the industry and individual enterprises considered. The search for reserves of performance growth should be carried out simultaneously with the search for opportunities industry and state in which the company operates. The importance of external and internal factors of influence on the indicator of labor productivity as one of the important indicators of competitiveness of the enterprise is analyzed. The importance of factors of influence on the productivity of the enterprise cannot be determined without considering its economic activity in isolation from the industry and economy of the state in which it operates. Using the factor control method of labor productivity allows you to consider only those factors whose changes show the actual efforts of the enterprise to reduce labor costs in the planned period.

**Keywords:** system approach, economic growth, productivity, labor, factor method, lean production.

**Постановка проблеми.** Стаття присвячена управлінню продуктивністю праці як однофакторним показником загальної продуктивності підприємства. Темп зростання продуктивності праці є важливим економіч-

ним показником як на рівні підприємства, так і на рівні держави. Неможливо досягнути стабільного зростання продуктивності на окремому підприємстві на протязі тривалого часу, якщо відсутні економічні умови у зовнішньому

середовищі. В умовах економічного спаду керівники вимушені шукати підходи та методи більш ефективного та комплексного управління підприємством, саме ці питання потребують подальшого дослідження.

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

Питанням системного підходу в управлінні діяльністю сучасних промислових підприємств займалися такі вчені, як Б.І. Холод [1], Н.В. Дикань та І.І. Борисенко [2]. Питаннями комплексного підходу до управління продуктивністю підприємства займався О.П. Штогрин [3], концептуальні основи управління продуктивністю підприємства в сучасних умовах розглядали такі автори, як Д.В. Бродська та І.Ю. Калмикова [4].

У роботах О.О. Гетьмана [5], О.П. Єлець [6], Д.П. Богиня [7] та інших розглядаються поняття продуктивності праці, чинники та резерви її підвищення. Аналіз публікацій свідчить про те, що питання системного підходу до управління загальною продуктивністю та продуктивністю праці на рівні держави, галузі і підприємства не втрачають своєї актуальності та потребують подальшого дослідження.

**Метою статті** є з'ясування зв'язку між економічним зростанням держави, станом продуктивності галузі та окремого підприємства в сучасних умовах України; визначення системного уявлення про використання факторного методу управління продуктивністю підприємством. Отримання перевіреної інформації про темпи продуктивності праці дає можливість підприємству визначити планову потребу в необхідній кількості працівників та встановити обґрунтовану заробітну плату, визначити рівень екстенсивного або інтенсивного використання праці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблеми економічного зростання держави, загальної продуктивності, продуктивності праці та рішення, яких вони потребують, вимагають використання системного підходу. На всесвітньому форумі в Давосі у 2015 році було оголошено топ-100 компетенцій, які дають змогу бути на гребені професійного успіху і залишаються актуальними до 2020 року. Серед них компетенція № 1 – комплексне багаторівневе вирішення проблем за допомогою системного підходу [8].

Економічне зростання розглядається сучасними авторами як досягнення вищого ступеня розвитку економічної системи за рахунок удосконалення структури економіки, технологій, суспільного продукту та інтенсифікації суспільного виробництва про-

тягом певного періоду часу, що знаходить свій прояв у позитивній динаміці ключових показників національних рахунків, виробничих можливостей та соціально-економічних стандартів [9, с. 68].

Тимчасового зростання виробництва можна досягти за рахунок нераціонального використання ресурсів, зниження якості продукції/послуг та ін. Отже, розрізняють три типи економічного зростання [10, с. 81]:

– за екстенсивного темпу зростання збільшення обсягу виробництва досягається за рахунок залучення у виробництво додаткових трудових, матеріальних та фінансових ресурсів за незмінної продуктивності праці;

– інтенсивний тип зростання пов'язаний зі впровадженням нових технологій та підвищенням продуктивності праці. Такий тип зростання має місце за збільшення обсягу виробництва за рахунок раціонального використання всіх видів ресурсів, що веде до зменшення витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції і не завжди потребує зростання кількості працівників;

– третій тип економічного зростання – детенсивний, коли за загального зростання зростають витрати ресурсів на виробництво одиниці продукції, тому що вони використовуються нераціонально.

Економічне зростання визначається основним показником ВНД (валовий національний дохід) та відносним показником (національний дохід на душу населення). На рисунку 1 наведені дані за цими показниками на основі статистичної інформації, наданої НБУ.

Найвагомим чинником, який забезпечує зростання виробництва реального ВНД, є підвищення продуктивності праці, яка залежить від: витрат капіталу, освіти і підготовки працівників, покращення розподілу ресурсів, організації виробництва та праці, технічного прогресу, економії ресурсів та ін.

На рівень продуктивності праці значно впливають рівень екстенсивного та інтенсивного використання праці, техніко-технологічний стан виробництва. Рівень екстенсивного використання праці визначає ступінь її продуктивного використання та тривалість протягом робочого дня за незмінності інших характеристик. Чим повніше використовується робочий час, чим менше простоїв та інших втрат робочого часу і чим триваліший робочий день, тим вищий рівень екстенсивного використання праці і, відповідно, продуктивності праці. Ознаки зростання продуктивності праці за рахунок екстенсивних

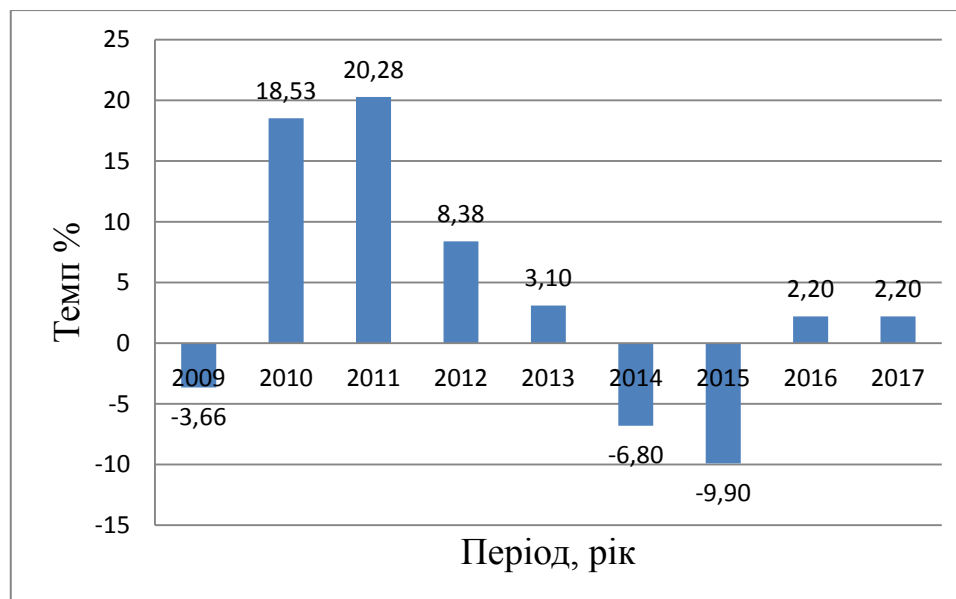


Рис. 1. Динаміка зміни ВВП України за період 2009–2017 рр.

характеристик мають чіткі межі: тривалість робочого дня і робочого тижня регулюється законодавством, витрати часу понад встановлену норму часу оплачуються за більш високим тарифом.

Інтенсивність праці характеризує ступінь її напруженості і визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, що витрачається за одиницю часу.

Підвищення інтенсивності праці також має свої межі, а саме: фізіологічні та психічні можливості людського організму. Нормальна інтенсивність праці означає таку витрату життєвої енергії людини протягом робочого часу, яку можна повністю поновити до початку наступного робочого дня за реально доступної для цієї людини якості харчування, медичного обслуговування, використання вільного часу тощо.

Отже, рівень екстенсивного та інтенсивного використання праці – це важливий фактор зростання продуктивності праці, який має чіткі обмеження, тобто не може використовуватися нескінченно.

За кілька останніх десятиріч у розвинених країнах рівень екстенсивного використання праці зменшився більш ніж удвічі, інтенсивність праці не зростала, а продуктивність збільшилася в кілька разів, що виявилось у значному зростанні добробуту і рівні споживання всього населення, що працює. Так, у журналі «Контракты» за 2012 рік наведена цікава інфографіка «Робота за їжу», яку наведено на рисунку 2.

Наводяться дані середнього річного фонду робочого часу та середньої заробітної плати за 2012 рік, яку отримували в Європі та Україні. На одному полюсі знаходилась Україна, що мала майже найгірші показники, а на іншому полюсі – Швейцарія. Річна середня зарплата і мінімальний річний фонд робочого часу у Швейцарії дорівнювали відповідно \$80 000 та 1450 годин, в Україні – \$4000 і 2000 годин. Порівняння аналогічних показників заробітної плати 2012 та 2017 років свідчить про те, що різниця між ними залишилася на колишньому рівні.

Отже, без економічного зростання неможливий подальший розвиток окремих підприємств, які є основною організаційною ланкою народного господарства держави. До основних факторів економічного зростання підприємства належать рівень якості та кількість ресурсів: трудових, матеріальних, інформаційних, фінансових та технологічних, які знаходяться ззовні підприємства.

У сучасних умовах боротьби за ресурси на мікро- та макrorівні перед підприємством постає проблема комплексної оцінки ефективності їх використання. Оскільки завдання будь-якого підприємства – зробити ресурси продуктивними, то ефективність розглядається як загальний його показник.

Продуктивність підприємства – це баланс між усіма чинниками виробництва (матеріальними, фінансовими, людськими, інформаційними тощо), який забезпечує найбільше виробництво за невеликих витрат [12, с. 510].

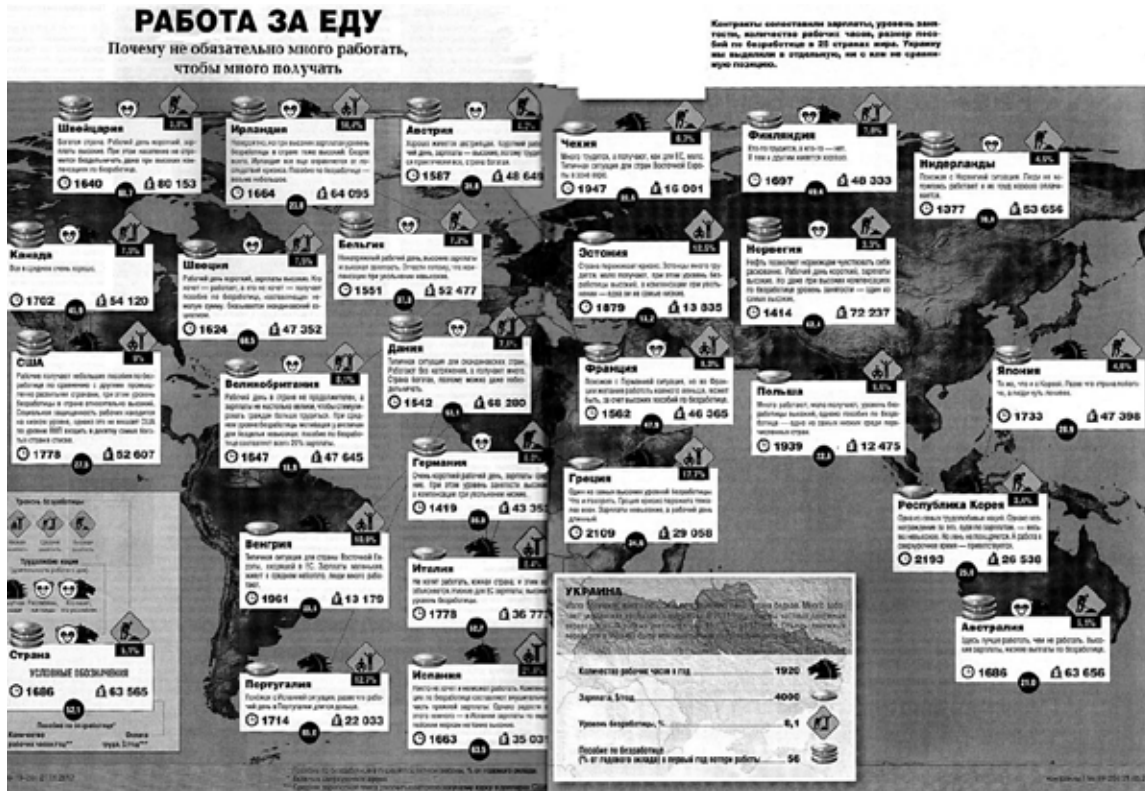


Рис. 2. Работа за еду. Чому не обов'язково багато працювати, щоб багато отримувати [11]

Основним засобом вимірювання якості управління підприємством/ підрозділом є показник загальної продуктивності. Розрізняють часткову продуктивність, багатфакторну та загальну. Це все відносні показники, чисельник яких – ринкова вартість продукції, знаменник – відповідна вартість одного з ресурсів; декілька ресурсів та всі ресурси, що були використані під час виробництва.

Продуктивність праці, яка вимірюється кількістю виробленої продукції за одиницю часу або кількістю робочого часу, витраченого на виготовлення одиниці продукції, розглядається як узагальнений показник ефективності трудової діяльності працівників та як один з однофакторних показників продуктивності підприємства [13].

Управління продуктивністю підприємства можна розглядати як безперервний процес планування (стратегічного, тактичного та оперативного) та постійного контролю за реалізацією прийнятих оптимальних рішень відповідно до конкретної ситуації [12, с. 504]. В умовах економічної кризи зростає значення оперативного планування та контролю в управлінні продуктивністю.

Факторний метод управління підприємством використовується для кількісного визначення впливу окремих факторів на

рівень продуктивності праці. Система вимірювання продуктивності має визначити систему базових та планових показників, яка дасть змогу приймати рішення, на які фактори на цю мить підприємство має вплинути для росту продуктивності, а на які неможливо вплинути [14].

У сучасних умовах України на попит мають змогу впливати корпорації, у яких є досить ресурсів для впровадження продукції на вітчизняні та закордонні ринки. Так, наприклад, у березні 2018 року підприємство «Новомосковський посуд», що входить до корпорації «ІНТЕРПАЙП», уперше планує виготовити замовлення обсягом 5,5 тон емальованого посуду для Німеччини. Другий виробник цієї корпорації – «ІНТЕРПАЙП НТЗ» – планує для підприємства Саудівської Аравії Sfudi Railway Company (SAR) виробництво 3000 штук коліс для вантажних вагонів діаметром 36 дюймів [8].

В умовах економічної кризи найбільшого значення набувають внутрішні фактори впливу на зростання продуктивності праці. Це фактори, на які підприємство безпосередньо може вплинути: структура продукції, гнучкість виробничого процесу, рівень якості матеріально-технічних ресурсів, рівень якості та кількості персоналу, рівень організації праці

та виробництва, система нормування та стимулювання.

Управління виробничою системою за критерієм продуктивності – це процес, який передбачає стратегічне, тактичне та оперативне планування і постійний контроль за реалізацією прийнятих оптимальних рішень відповідно до конкретної ситуації [15, с. 504]. У сучасних умовах показник зростання продуктивності праці потрібен підприємствам для оцінки реального рівня підвищення ефективності виробництва, визначення потреби планової кількості працівників, а також для використання контролю за правильною витратою заробітної плати і матеріального заохочення працівників.

Найважливіший і принципово відмінний метод розрахунку пропонується в роботі О.О. Орлова [14]. Для оцінки реального підвищення продуктивності за базу її розрахунку в плановому періоді пропонується брати не середньорічний виробіток базисного року, а його рівень, виходячи із планової номенклатури та асортименту і нормативів витрат праці на початок планового періоду. На основі норм витрат праці станом на початок планового періоду і планової номенклатури та асортименту на початок планового періоду визначаються такі показники, як трудомісткість виробничої програми, кількість робітників на нормованих роботах з урахуванням кількості інших категорій працівників, визначених відповідно до зростання обсягу виробництва.

Використання факторного методу планування продуктивності праці дає змогу залишити тільки ті фактори, зміни яких показують реальні зусилля підприємства зі зниження витрат праці у плановому періоді.

Можливості резервів росту продуктивності праці визначаються в кожний період часу ступенем використання на конкретному підприємстві досягнень науки і техніки, організації суспільного виробництва, соціального розвитку та ін. У цьому разі сучасна концепція ощадливого виробництва може стати в нагоді для підвищення продуктивності праці, тому що вона об'єднує в собі рішення економічних, фізіологічних та соціальних завдань з організації праці.

Отже, філософія ощадливого виробництва передбачає розкриття і використання внутрішньоорганізаційних резервів підвищення продуктивності за рахунок виявлення втрат і обґрунтування ощадливих інструментів чи методів. Впровадження концепції створює виробничу систему, що здатна ефективно

реагувати на будь-які виклики з боку ринкового оточення.

Ощадливе виробництво спрямоване на підвищення операційної ефективності за рахунок усунення втрат усередині виробничих процесів. У межах концепції виділяється сім виробничих втрат: перевиробництво, запаси, зайві переміщення, зайве транспортування, зайва обробка, дефекти, очікування. На операції, що додають цінність і, відповідно, приносять підприємству прибуток, за статистикою припадає тільки 1/8 робочого часу. Є ще восьма втрата, що пов'язана із залученням персоналу в процес безперервного поліпшення, яка визначається як втрата творчого потенціалу.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** На сучасному етапі гостро стоять питання економічного зростання економіки як держави, так і окремих підприємств. Але пошук напрямів підвищення продуктивності повинен здійснюватися одночасно з пошуком можливостей галузі та держави, у якій функціонує підприємство. Концепція ощадливого виробництва впроваджувалася в автопромисловість Японії понад п'ятнадцять років, що було пов'язане зі створенням інфраструктури однодумців – постачальників та споживачів.

Особливе значення в умовах кризи має ефективно управління, що дає змогу пристосовуватися підприємству до змін у зовнішньому середовищі. Ефективність менеджменту оцінюється загальним показником – продуктивністю. Факторний метод управління продуктивністю підприємства дає змогу кількісно визначити вплив окремих факторів на рівень продуктивності підприємства, але для реальної оцінки підвищення продуктивності за базу її розрахунку в плановому періоді пропонується брати не середньорічний виробіток базисного року, а його рівень, виходячи із планової номенклатури та асортименту і нормативів витрат праці на початок планового періоду.

Перспективним напрямом дослідження залишається в межах системного підходу пошук методів та концепцій з управління загальною продуктивністю та продуктивністю праці на сучасних підприємствах, що дасть змогу створювати виробничі системи, здатні ефективно реагувати на збудження зовнішнього середовища; конкретизація та пошук показників, які фактично вимірювали би продуктивність та ефективність підприємства в конкретних умовах.



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Холод Б.І. Системний підхід – основа сучасного управління діяльністю промислових підприємств. Академічний огляд, 2010 № 1. С. 48–51.
2. Дикань Н. В. 2008. Менеджмент. Київ: Знання.
3. Штогрин О.П. Комплексний підхід до управління продуктивністю підприємства. Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону, 2011. С. 187–188.
4. Бродська Д. В. (2011). Концептуальні основи управління продуктивністю підприємства в сучасних умовах. Вісник Хмельницького національного університету, № 2.
5. Гетьман О.О. (2010). Економіка підприємства. Київ: Центр учбової літератури.
6. Єлець О.П. Продуктивність праці: роль, сутність та чинники. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. Сборник 08.05.2011.ТОМ 3,с. 351–356.
7. Богиня Д.П. Основи економіки праці. Київ: Знання-Прес. 2000.
8. Важные заказы марта. Корпоративная газета Промышленные известия. ИНТЕРПАЙП.12 март 2018 р., с. 5.
9. Оголь Д.О. Економічне зростання: сутність, якість і стійкість. Актуальні проблеми економіки № 2, 2015. 68–70.
10. Мочерний С.В. (2009). Економічна теорія. Київ: Академія.
11. Гончарук Н. (21.05.2012 р.). Кому платят больше. Контракты, 19-20, с. 26–29.
12. Михайловська О.В. (2008). Операційний менеджмент. Київ: Кондор.
13. Лепейко Т. (2015). Теоретичні засади вимірювання продуктивності праці в сучасних умовах. Вісник ТНЕУ № 2, с 126.
14. Орлов О.О. (2002). Планування діяльності промислового підприємства. Київ: Скарби.
15. Семикіна М.В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання. Наукові праці КНТУ. Економічні науки, вип. 17. 2010.

## REFERENCES:

1. Kholod B.I. Systemnyi pidkhdid – osnova suchasnoho upravlinnia diialnistiu promyslovykh pidpriemstv. Akademichnyi ohliad, 2010 № 1. 48–51.
2. Dykan N. V. 2008. Menedzhment. Kyiv: Znannia.
3. Shtohryn O.P. Kompleksnyi pidkhdid do upravlinnia produktyvnosti pidpriemstva. Aktualni problemy ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku rehionu, 2011. 187–188.
4. Brodska D.V. (2011). Kontseptualni osnovy upravlinnia produktyvnosti pidpriemstva v suchasnykh umovakh. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu № 2.
5. Hetman O.O. (2010). Ekonomika pidpriemstva. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury.
6. Yelets, O.P. Produktyvnist pratsi: rol, sutnist ta chynnyky. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. sbornyk\_08\_05\_2011\_TOM\_3, 351–356.
7. Bohynia D.P. Osnovy ekonomiky pratsi. Kyiv: Znannia-Pres. 2000.
8. Vazhnye zakazy marta. Korporatyvnaia hazeta Promyshlennyye yzvestyia. YNTERPAIP.12 March 2018.
9. Ohol D. O. Ekonomichne zrostannia: sutnist, yakist i stiikist. Aktualni problemy ekonomiky № 2, 2015. 68-70.
10. Mochernyi, S. V. (2009). Ekonomichna teoriia. Kyiv: Akademiia.
11. Honcharuk, N. Komu platiat bolshe. Kontrakty, 19-20, 21 May 2012. ss. 26-29.
12. Mykhailovska, O. V. (2008). Operatsiinyi menedzhment. Kyiv: Kondor.
13. Lepeiko, T. (2015). Teoretychni zasady vymiriuvannia produktyvnosti pratsi v suchasnykh umovakh. Visnyk TNEU № 2, 126.
14. Orlov, O. O. (2002). Planuvannia diialnosti promyslovoho pidpriemstva. Kyiv: Skarby.
15. Semykina, M. V. Produktyvnist pratsi: metodolohiia vymiriuvannia, peredumovy zrostannia. Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky, vyp. 17. 2010.

## Дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність фармацевтичних підприємств України

**Луценко І.С.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Пімонова К.А.**

студентка  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті підкреслено важливість впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємств. Обґрунтовано необхідність цього аспекту для діяльності підприємств, які діють на фармацевтичному ринку. Проаналізовано особливості середовища в економічній, політичній, соціальній сферах, вплив науково-технічного прогресу на діяльність підприємств фармацевтичної галузі. Виявлено перспективи зростання для суб'єктів господарювання на фармацевтичному ринку, які виходять із негативних тенденцій в Україні.

**Ключові слова:** фактори впливу, зовнішнє середовище, фармацевтика, фармацевтичний ринок, фармацевтична галузь, лікарські засоби, фармацевтичне підприємство.

Луценко И.С., Пимонова Е.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ.

В статье подчеркнута важность влияния факторов внешней среды на деятельность предприятий. Обоснована необходимость этого аспекта для деятельности предприятий, представленных на фармацевтическом рынке. Проанализированы особенности среды в экономической, политической, социальной сферах, влияние научно-технического прогресса на деятельность предприятий фармацевтической отрасли. Вывявлены перспективы роста для субъектов хозяйственной деятельности на фармацевтическом рынке, которые основываются на негативных тенденциях в Украине.

**Ключевые слова:** факторы влияния, внешняя среда, фармацевтика, фармацевтический рынок, фармацевтическая отрасль, лекарственные средства, фармацевтическое предприятие.

Lutsenko I.S., Pimonova K.A. ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF FACTORS OF THE ENVIRONMENT ON THE ACTIVITY OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISES OF UKRAINE

The article emphasizes the importance of environmental factors on the activities of enterprises. The necessity of this aspect for the activity of enterprises represented on the pharmaceutical market is substantiated. The features of the environment in the economic, political and social spheres, the influence of scientific and technical progress on the activities of enterprises in pharmaceutical industry are analyzed. The growth prospects for economic entities in the pharmaceutical market, which are based on negative trends in Ukraine, are revealed.

**Keywords:** influence factors, external environment, pharmaceuticals, pharmaceutical market, pharmaceutical industry, pharmaceuticals, pharmaceutical enterprise.

**Постановка проблеми.** Організація – це відкрита система, отже, її діяльність напряму залежить від оточення, у якому вона знаходиться. Зважаючи на нестабільність середовища, його мінливість, кожне підприємство має розуміти, позитивний чи негативний вплив воно здійснює. Це дає змогу найбільш повно використовувати можливості та мінімізувати негативний вплив на діяльність підприємства.

Фармацевтика є базисом економіки держави, бо саме ця галузь забезпечує національну безпеку та має яскраво виражений

соціальний характер [1]. Відповідно, проведення аналізу факторів впливу на діяльність підприємств, що працюють на фармацевтичному ринку, є актуальним з огляду на важливість цього сектору економіки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням впливу факторів середовища на діяльність підприємств займалися такі вчені, як Л.П. Артеменко [2], Л.Є. Довгань [2], Ю.В. Каракай [2], які у своїх наукових працях розглянули групи чинників впливу, розробляли підходи до їх класифікації. Особливості функціонування фармацевтичного

ринку вивчали О.В. Літвінова [3], С.Г. Мороз [4], С.А. Носкова [1], О.В. Посилкіна [3]. Однак важливим є постійний моніторинг процесів, що мають вплив на діяльність підприємств фармацевтичної галузі, аналіз тенденцій не тільки в економічній, а й у політичній, соціальній, правовій сферах тощо.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є виявлення факторів, що впливають на діяльність підприємств України, які працюють у фармацевтичній галузі, з метою подальшої оцінки напряду їхньої дії.

**Виклад основного матеріалу.** Стратегічне мислення у сучасному світі – необхідна умова для розвитку. Це означає постановку перед собою стратегічних цілей з урахуванням дії внутрішніх та зовнішніх факторів для реалізації певних стратегій.

Комплекс факторів дії являє собою, з одного боку, можливості для організації, які слід реалізовувати, а з іншого – загрози, які необхідно завчасно виявити, щоб зробити

все для недопущення збільшення негативного впливу.

У межах аналізу середовища слід розуміти, як класифікуються фактори (рис. 1).

Отже, розглядаючи економічні фактори, слід насамперед звернути увагу на стійкість гривні. Девальвація національної валюти мала значний вплив на формування цін на імпортовані лікарські засоби через залежність від коливань валютного курсу та вітчизняні препарати, сировина та матеріали для виробництва яких у значному обсязі закуповуються за кордоном. Це вплинуло на обсяги продажів у натуральних одиницях (рис. 2).

Слід також розглянути динаміку продажів у гривневому та доларовому вираженні (рис. 3).

Виходячи з наведених статистичних даних, незважаючи на зростання продажів у гривневому еквіваленті, кількість проданих упаковок ліків із 2013 до 2016 років знизилася майже на 20%. Таку саму ситуацію можна побачити, розглядаючи динаміку продажів лікарських

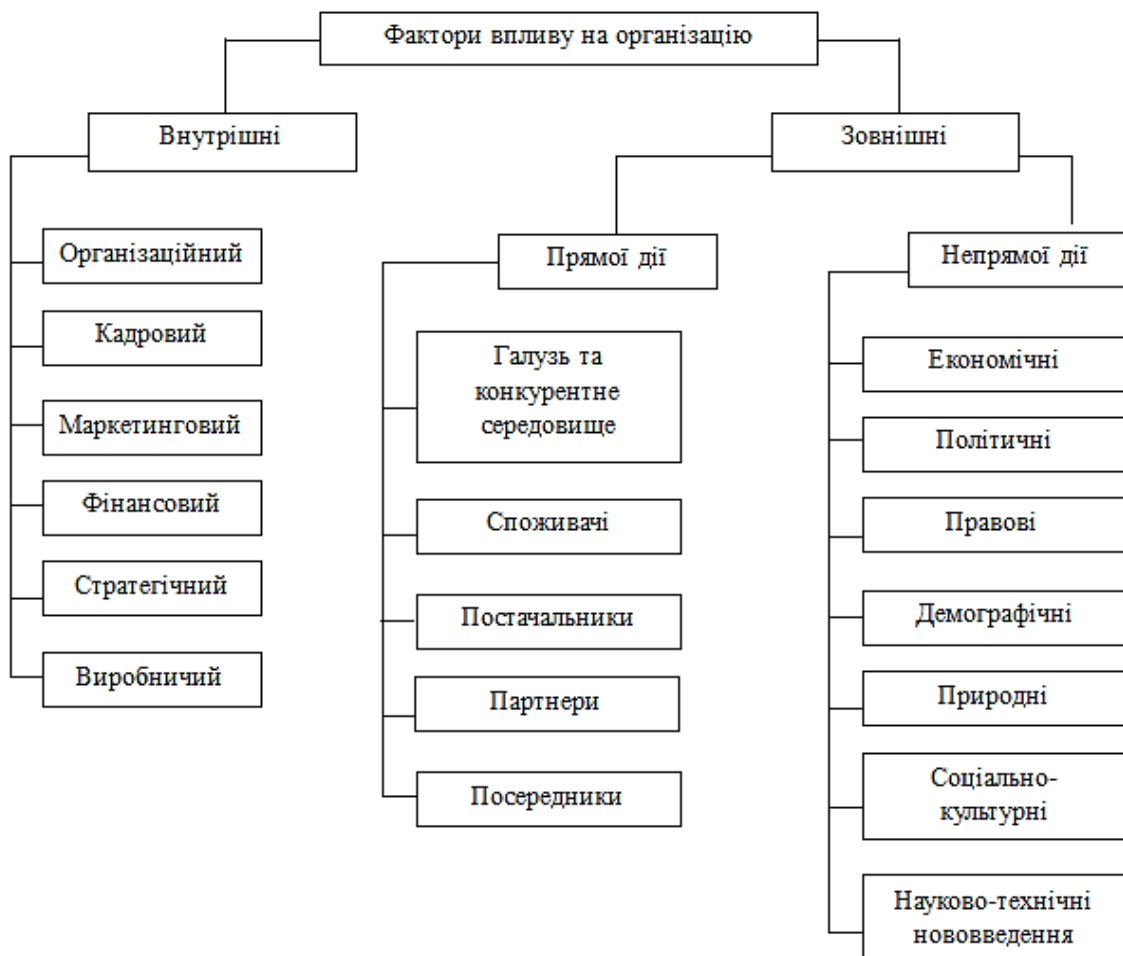
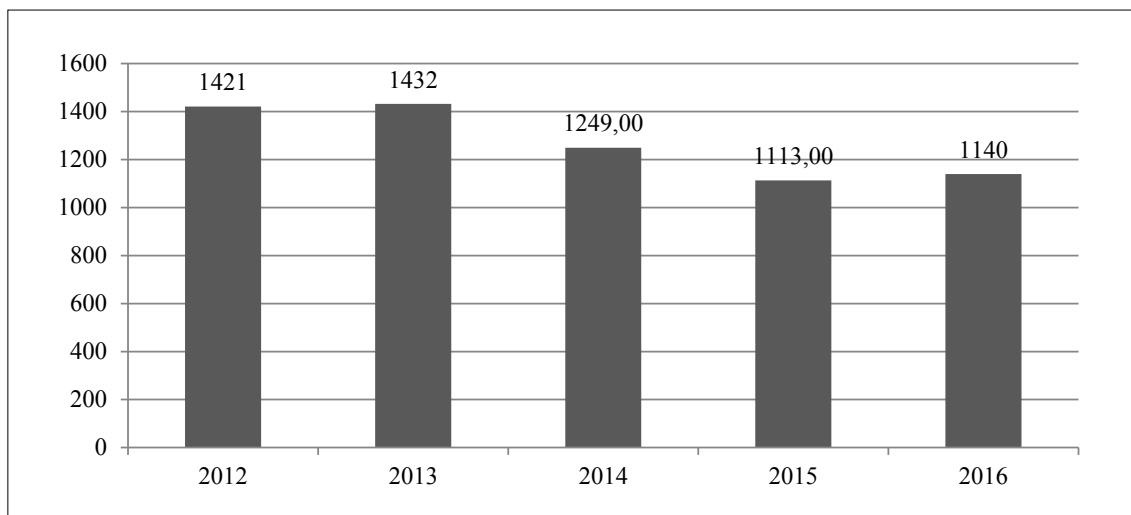


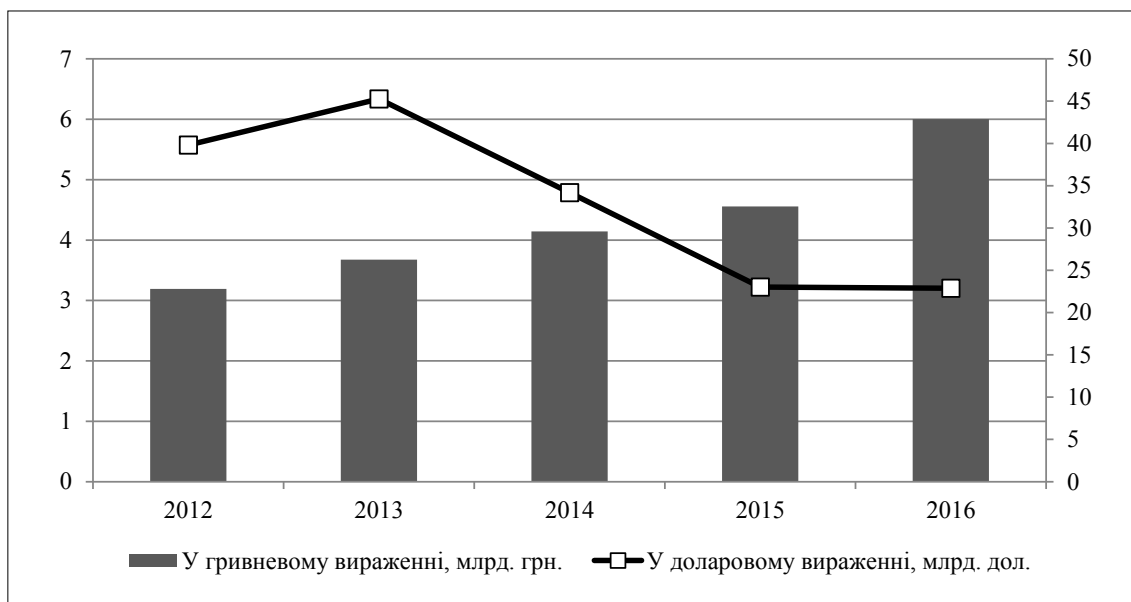
Рис. 1. Класифікація факторів впливу на організацію

Джерело: побудовано автором на основі [2]



**Рис. 2. Динаміка обсягів продажу лікарських засобів у натуральному вираженні у 2012–2016 рр., млн. упаковок**

*Джерело: [3]*



**Рис. 3. Динаміка обсягів продажу лікарських засобів у гривневому та доларовому вираженні у 2012–2016 рр.**

*Джерело: [3]*

засобів у доларовому вираженні. Так, у 2016 р. обсяг проданих препаратів скоротився майже вдвічі проти 2013 р.

В Україні споживання ліків на душу населення (у вартісному вираженні) ще до кризи 2014 р. було нижчим, ніж у багатьох розвинених країнах (рис. 4).

Така динаміка фармацевтичного ринку України відображає гостру соціальну проблему – низьку економічну доступність ліків для населення. Так, за результатами опиту-

вання близько 5000 респондентів міжнародна дослідницька група TNS [5] зафіксувала, що в I кварталі 2015 року 20% громадян – мешканців великих міст (з населенням більше 50 тисяч) були змушені економити на медичних послугах та лікарських засобах (рік тому таких громадян було 15%).

Кажучи про політичні фактори, слід насамперед звернути увагу на наслідки військового конфлікту з Російською Федерацією. Так, уже три роки Україна намагається позбутися

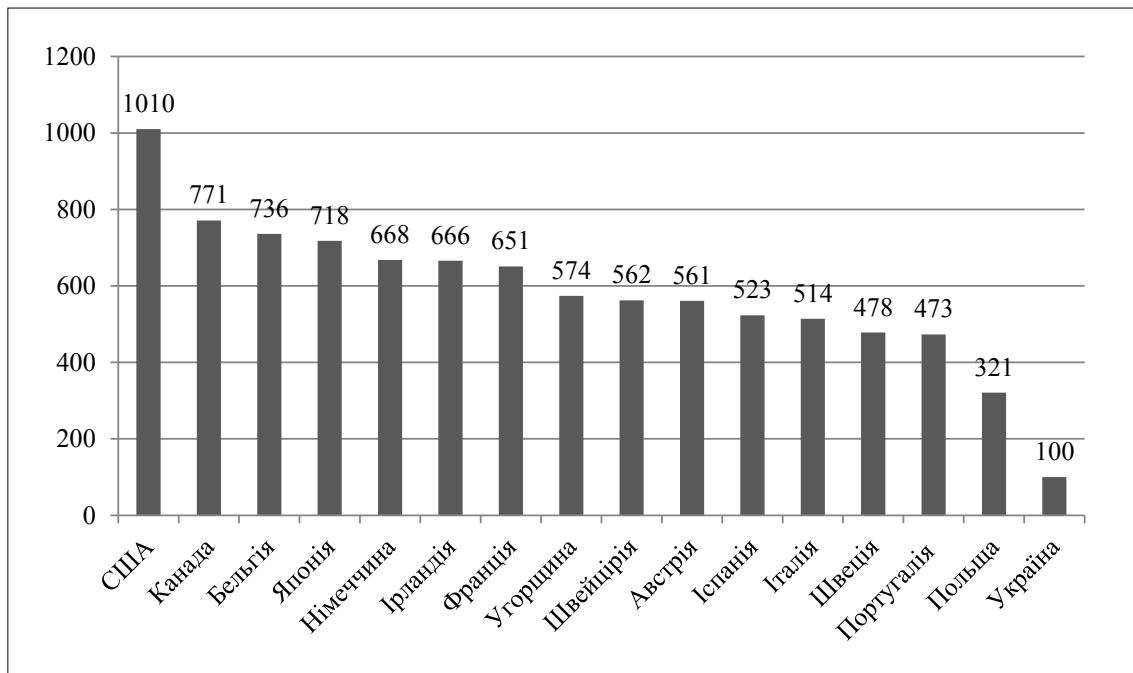


Рис. 4. Витрати на фармацевтичні продукти на душу населення за країнами у 2013 р., дол.

Джерело: [4]

російської залежності в різних сферах, у тому числі й у медицині.

У МОЗ порахували, що з 256 препаратів, які імпортується в Україну з Росії, лише 8 найменувань, затверджених держпротоколами для лікування, не мають зареєстрованих в Україні аналогів [6]. Так, основним завданням підприємств фармацевтичної галузі стане розроблення аналогів в Україні. Альтернативою для держави загалом є пошук іноземних препаратів тієї ж дії.

Значний вплив на функціонування підприємств має анексія Криму. На території з населенням 1,97 млн. осіб [7], яка раніше забезпечувала близько 5% обсягу аптечного сегменту фармацевтичного ринку України (понад 200 млн. доларів з урахуванням всіх категорій товарів), українські мережі та дистриб'ютори були змушені згорнути свою діяльність.

Таким чином, можна казати як про негативний, так і про позитивний вплив. Дійсно, перед державою стоїть завдання адаптувати галузь під сучасні реалії. Анексія Криму, наявність окупованих територій на Донбасі значно скоротили обсяг українського ринку та обмежили діяльність аптечних мереж і дистриб'юторів. Тим не менше, для підприємств-виробників це значний стимулюючий фактор, що спонукає їх до активізації проведення наукових розробок.

Законодавча сфера в Україні характеризується певною нестабільністю. Прийняті раніше закони, покликані захищати внутрішній ринок від імпортової конкуренції та надавати податкові пільги вітчизняним виробникам, можуть бути змінені або втратити силу. Це є значною загрозою для діяльності підприємств різних секторів економіки України, у тому числі і фармацевтики.

У межах євроінтеграційних процесів в Україні відбувається гармонізація національного законодавства відповідно до вимог Європейського Союзу, розробляється відповідна нормативно-правова база. Це означатиме зміни, до яких підприємству буде необхідно підлаштуватися для забезпечення ефективного подальшого функціонування.

Розглядаючи питання здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), слід зазначити, що для організації ЗЕД у країні ЄС лікарські засоби, вироблені в Україні, мають бути зареєстровані та ліцензовані, проте ці процедури відрізняються. Модель державної реєстрації лікарських засобів, максимально наближена до стандартів ЄС, прийнята у новій редакції закону України «Про лікарські засоби» від 19.06.2016 р, проте навіть статті цього закону не повністю відображають європейські вимоги.

Із кожним роком науково-технічний прогрес усе більше змінює життя людини, охо-

плюючи найрізноманітніші сфери її діяльності. Відповідно, змінюються пріоритети в багатьох галузях.

За даними проведеного компанією Price Waterhouse Coopers (PwC) [8] опитування 800 членів ради директорів компаній Америки, Європи, Австралії та Японії, інновації стають першочерговим завданням для топ-менеджерів компаній усього світу. Саме інноваційний розвиток забезпечує досягнення ключових цілей організацій та високі конкурентні позиції.

Фармацевтичний ринок є таким, що розвивається досить динамічно, а з огляду на його важливість для забезпечення національної безпеки держави науково-дослідна діяльність стає одним із пріоритетів для підприємств галузі.

Так, постійний розвиток фармацевтичного ринку спонукає провідні фармацевтичні компанії до розроблення нових оригінальних і генеричних лікарських препаратів, а частка коштів, вкладених у дослідження, у загальній структурі витрат щорічно зростає.

**Висновки із цього дослідження.** На сучасному етапі українська фармацевтика відіграє одну з найважливіших ролей у забезпеченні безпеки всієї країни. З огляду на кількість підприємств у цьому секторі та резуль-

тати їх діяльності можна казати про досить ефективно пристосування до зовнішніх умов їх функціонування.

Так, незважаючи на складні економічні, демографічні, правові особливості середовища, підприємства все ж мають перспективи до зростання:

- обмеженість вітчизняного ринку стимулює підприємства до виходу на зовнішні ринки;

- процес девальвації робить експортну діяльність досить привабливою з огляду на отримання більшого прибутку за рахунок конвертації валюти;

- євроінтеграційні процеси не тільки зумовлюють необхідність реформування певних систем та адаптації підприємств до європейських вимог, а й розширюють можливості збуту вітчизняної продукції;

- невпинність науково-технічного прогресу містить у собі стимул для підприємств до розвитку технологій з метою відповідності сучасним вимогам суспільства.

Отже, будь-яке підприємство, знаходячись у нестабільному зовнішньому середовищі, може перетворювати загрози для його функціонування у можливості. Це, безумовно, є характерним і для підприємств на фармацевтичному ринку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Носкова С.А. Економічний аналіз сучасних тенденцій виробництва та продажів лікарських засобів в Україні як передумова стратегічного управління / С.А. Носкова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2016. № 6 (230). С. 91–95.
2. Довгань Л.Є. Стратегічне управління. Навч. посіб. 2ге вид./ Л. Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. К.: Центр учбової літератури, 2011. 440 с.
3. Посилкіна О.В. Стратегічні аспекти управління потенціалом інноваційного розвитку фармацевтичної галузі / О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова // Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики: матеріали V наук.-практ. конф. з міжнар. участю, м. Харків, 20–21 квіт. 2017 р. Х., 2017. С. 22–35.
4. Мороз С.Г. Визначення конкурентного положення підприємства на фармацевтичному ринку / С.Г. Мороз // Бізнес Інформ. 2015. № 3. С. 298–303.
5. Ukrainian Pharmaceutical & Healthcare Industries Overview. URL: <https://upharma-c.com>
6. Kantar TNS. URL: <https://tns-ua.com>
7. Міністерство охорони здоров'я України. URL: <http://moz.gov.ua>
8. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. PwC: Building relationships, creating value. URL: <https://www.pwc.com>

#### REFERENCES:

1. Noskova S.A. (2016). Ekonomichnyi analiz suchasnykh tendentsii vyrobnytstva ta prodazhiv likarskykh zasobiv v Ukraini yak peredumova stratehichnoho upravlinnia [Economic analysis of the current production trends and sales of medicines in Ukraine as a prerequisite of strategic management]. Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. № 6 (230). – pp. 91–95.
2. Dovhan L., Karakai Yu., Artemenko L. (2011). Stratehichne upravlinnia [Strategic management]. K.: Tsentr uchbovoi literatury. 440 p.

3. Posylkina O. Litvinova O. (2017) Ctratehichni aspekty upravlinnia potentsialom innovatsiinoho rozvytku farmatsevychnoi haluzi [Strategic aspects in management of potential innovative development of pharmaceutical industry]. Aktualni problemy rozvytku haluzevoi ekonomiky ta lohistyky : materialy V nauk.-prakt. konf. z mizhnar. uchastiu, m. Kharkiv, 20–21 kvit. Kh. pp. 22–35.

4. Moroz S. H. (2015) Vyznachennia konkurentnoho polozhennia pidpriemstva na farmatsevychnomu rynku [Defining the enterprise's competitive position in the pharmaceutical market] Biznes Inform. № 3. pp. 298–303.

5. Ukrainian Pharmaceutical & Healthcare Industries Overview. Available at: <https://upharma-c.com>

6. Kantar TNS. URL: <https://tns-ua.com>

7. Ministry of Health of Ukraine. URL: <http://moz.gov.ua>

8. The State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. PwC: Building relationships, creating value. URL: <https://www.pwc.com>

## Сучасний стан та тенденції інноваційного розвитку підприємств України

Лучко Г.Й.

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри технологій управління  
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті проаналізовано сучасний стан та визначено тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств України. Розглянуто основні чинники, які стримують активізацію інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Встановлено, що успішна реалізація інноваційних проектів залежить від рівня компетенції менеджменту та членів команди проекту. Підкреслено важливість застосування методології управління проектами для ефективного реалізації проектів розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, інноваційні проекти, інноваційний потенціал.

Лучко Г.И. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье проанализировано современное состояние и определены тенденции инновационного развития промышленных предприятий Украины. Рассмотрены основные факторы, сдерживающие активизацию инновационного развития отечественных предприятий. Установлено, что успешная реализация инновационных проектов зависит от уровня компетенции менеджмента и членов команды проекта. Подчеркнута важность применения методологии управления проектами для эффективной реализации проектов развития в условиях нестабильной внешней среды.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, инновационные проекты, инновационный потенциал.

Luchko H.Y. CURRENT STATE AND TRENDS OF ENTERPRISES' INNOVATION DEVELOPMENT OF UKRAINE

The paper analyzes the current state and determines trends of industrial enterprises' innovative development of Ukraine. The key factors hindering the activation of domestic enterprises' innovative development are considered. It is established that successful implementing innovative projects depends on the level of management competence and team members of the project. The importance of applying the project management methodology for the effective implementation of development projects under unstable environment conditions is emphasized.

**Keywords:** innovations, innovation activity, competitiveness, innovative projects, innovative potential.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах євроінтеграції та глобалізації економіки перед підприємствами України постало завдання підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг на внутрішньому та міжнародному ринках. Досвід економічно розвинених країн свідчить, що ключовим фактором успішного функціонування підприємств та розвитку країн є впровадження інновацій. На жаль, у глобальному рейтингу конкурентоспроможності Global Competitiveness Index 2017–2018 Україна посіла лише 81-ше місце серед 137 країн (у категорії інноваційності – 77 місце) [1].

Суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності підприємств можливо створюючи та впроваджуючи нові товари і послуги, за рахунок використання нових технологій та обладнання для удосконалення продукції. Цей процес повинен бути безперервним. З огляду на

це надзвичайно актуально ідентифікувати проблеми, які стримують процес активізації інноваційного розвитку вітчизняних підприємств та економіки загалом. Активізація інноваційної діяльності є домінуючим чинником та надійною гарантією підвищення ефективності функціонування підприємств та забезпечення конкурентних переваг на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем інноваційного розвитку присвячено багато праць відомих учених. Серед них – класичні праці Й. Шумпетера, Н. Кондратьєва, Т. Менша, Р. Фостера та інших. Питанням інноваційного розвитку вітчизняної економіки країни та окремим теоретичним і практичним аспектам інноваційного розвитку підприємств, а також проблемам розвитку інноваційного потенціалу регіонів присвячені праці таких вітчизняних учених, як М. Адаменко, Г. Андрощук, Л. Антонюк, І. Балабанової, В. Бодрової,



М. Гамана, В. Гесця, С. Ілляшенка, А. Поддєрьогіна, А. Поручник, В. Шелудько, О.Є. Кузьміна, Л. Федулової та багатьох інших.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – проаналізувати сучасний стан інноваційної активності промислових підприємств України та ідентифікувати чинники, які стримують їх інноваційної розвиток; визначити фактори, які сприятимуть активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У Європейському Союзі модель інноваційного розвитку вже давно є головною, Україна ж лише вступила на цей шлях. За результатами щорічного звіту Global Innovation Index (GII) 2017 за рівнем розвитку інновацій Україна займає 50-те місце. Всього дослідники оцінювали 127 країн за 81 показником. Порівняно з попереднім роком позиція України покращилася, адже тоді серед 128 країн вона посіла 56-те місце. Україна зі значенням індексу 37,6 (за шкалою від 0 до 100) опинилася між Катаром та Таїландом (для порівняння: Польща – на 38-му місці, Румунія – на 42-му, Росія – на 44-му, Молдова – на 54-му, Грузія – на 68-му, Білорусь – на 88-му). Незважаючи на позитивну динаміку, все ж за окремими компонентами індексу Україна знаходиться на дуже низьких позиціях, що суттєво погіршує її позицію у загальному рейтингу

інноваційності, а саме: політичне середовище (122-ге місце), політична стабільність та безпека (124-те місце), верховенство права (110-те місце) [2].

Швидко зростають за рівнем Глобального інноваційного індексу країни Східної Азії і посідають у рейтингу GIІ 2017 року 25 лідруючих позицій, серед них: Сінгапур (7-ме місце), Японія (14-те місце), Гонконг (Китай) (16-те) та Китай (22-ге місце). Їх успіху сприяє те, що вони зосередилися на економічному розвитку через інновації. Все більше країн цього регіону з метою стимулювання досліджень зосереджуються на створенні сприятливого середовища: покращенні ділового середовища, доступу до фінансів, відкритості торговельних відносин, налагодженні взаємозв'язків із новаторами, сприяттє розвитку підприємницької культури. Реалізація цих дій сприяє економічному розвитку країн та підсилює їх конкурентні позиції [3].

Економічному розвитку України сприятиме підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг на міжнародних ринках. Досягнути цього можна лише активізувавши інноваційну діяльність підприємств. Проаналізуємо стан інноваційної активності вітчизняних підприємств упродовж останніх років. На рис. 1 наведено динаміку основних показників, які характеризують інноваційну діяльність промислових підприємств України у 2014–2016 рр.

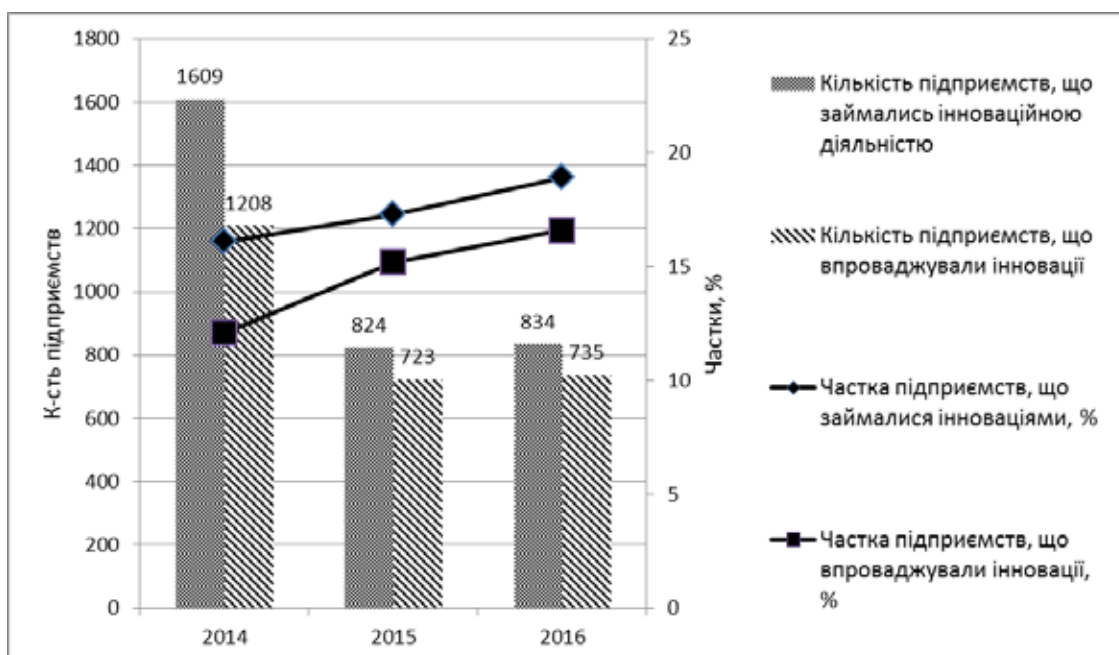


Рис. 1. Основні показники інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у 2014–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

Інноваційна діяльність вітчизняних підприємств на дуже низькому рівні, однак спостерігається позитивна динаміка. Згідно з даними обстеження Державної служби статистики України частка інноваційно-активних та підприємств, які впроваджували інновації, упродовж 2014–2016 рр. повільно, однак зростає. У 2016 р. кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, проти попереднього року зросла на 10, а їхня частка становила 18,9%. Зі збереженням цієї тенденції Україна скоро зможе подолати граничний рівень (20%), який вважається критичним для економічного розвитку на інноваційній основі [6]. Кількість вітчизняних підприємств, які впроваджували інновації у 2016 р., зросла на 12, а їхня частка вже становила 16,6%.

Розглянемо детальніше динаміку показників упровадження інновацій промисловими підприємствами у 2014–2016 рр. (див. табл. 1). У зв'язку зі змінами у проведенні державного статистичного спостереження починаючи з 2015 р. порівняння даних за 2015 рік із попередніми роками некоректне, надалі будемо аналізувати динаміку зміни показників 2016 р. проти 2015 р.

Протягом аналізованого періоду частка інноваційно активних підприємств, які впроваджували інновації, зростала і у 2016 р. становила 88,1%. Також спостерігається позитивна динаміка кількості впроваджених ними нових технологічних процесів (темپ росту – 286,7%) та впровадження виробництва інноваційних видів продукції (темп росту – 132%). Необхідно зазначити, що спостерігається тенденція зменшення частки впровадження ресурсозберігаючих технологій (ця частка зменшилася до 21,4% у 2016 р. проти 37,6% у 2015 р.) та зростання частки впровадження нових видів техніки (31,5% у 2016 р. проти 30,8% у 2015 р.).

Спроможність підприємств до активізації інноваційної діяльності визначається його інноваційним потенціалом. Серед елементів інноваційного потенціалу виділяють: матеріально-технічні, фінансові, кадрові та організаційні можливості. Саме вони визначають здатність підприємства реалізовувати інновації згідно з обраним стратегічним напрямом його розвитку. Найважливішим складником є, безумовно, фінансове забезпечення [7].

У табл. 2 зведено обсяги та структуру джерел фінансування інноваційної діяльності в

Таблиця 1

**Динаміка показників упровадження інновацій промисловими підприємствами у 2014–2016 рр.**

Показники	Роки			Абсолютна зміна 2015-2016
	2014	2015	2016	
Частка інноваційно активних вітчизняних підприємств, які впроваджували інновації, %	75,1	87,7	88,1	0,4
Впроваджено нових технологічних процесів	1743	1217	3489	2272,0
– у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	447	458	748	290,0
Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	3661	3136	4139	1003,0
– з них нові види техніки	1314	966	1305	339,0

*Джерело: розраховано автором на основі [4; 5]*

Таблиця 2

**Обсяг та структура джерел фінансування інноваційної діяльності у 2014–2016 рр.**

Джерела фінансування	Роки						Абсолютна зміна	
	2014		2015		2016		2015–2016 рр.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Загальна сума витрат	7695,9	100	13813,7	100	23229,5	100	9415,8	-
– власні	6540,3	84,98	13427,0	97,20	22036,0	94,86	8609,0	-2,34
– державний бюджет	344,1	4,47	55,1	0,40	179,0	0,77	123,9	0,37
– іноземні інвестори	138,7	1,80	58,6	0,42	23,4	0,10	-35,2	-0,32
– інші джерела	672,8	8,74	273,0	1,98	991,1	4,27	718,1	2,29

*Джерело: розраховано автором на основі [4; 5]*

Україні у 2014–2016 рр. Упродовж аналізованого періоду спостерігається позитивна динаміка зростання обсягів фінансування інноваційної діяльності. У 2016 р. обсяг витрат на інновації становив 23 229,5 млн. грн., що більше ніж у 1,5 раза перевищує показник 2015 р. та свідчить про розуміння вітчизняними підприємствами важливості розвитку інноваційної діяльності з метою їх подальшого економічного зростання.

Аналізуючи структуру джерел фінансування інноваційної діяльності, відзначимо, що впродовж років основним джерелом покриття витрат залишаються власні кошти вітчизняних підприємств, і їх частка у загальному обсязі фінансування інновацій у 2016 р. становила 94,9% (у 2015 р. цей показник становив 97,2%). Частки ж коштів державного бюджету, іноземних інвесторів та інших джерел (0,77%, 0,1% та 4,27% відповідно) у 2016 р. були надзвичайно малими.

Доцільно розглянути напрями, у які було спрямовані кошти на інноваційну діяльність вітчизняними промисловими підприємствами. Динаміку обсягів витрат на інноваційну діяльність в Україні подано у табл. 3.

Основним напрямом, у який вітчизняні підприємства спрямовували найбільшу частку коштів, залишаються витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, і ця частка в Україні у 2016 р. зросла до 85,3% проти 80,6% у 2015 р. Така тенденція свідчить про прагнення підприємств до модернізації технологічної бази, впровадження нововведень, які здатні швидко окупити інвестовані кошти, та дає змогу покращити їхні позиції у боротьбі з конкурентами.

На жаль, спостерігається негативні тенденції скорочення фінансування внутрішніх (8,9% у 2016 р. проти 13,3% у 2015 р.) та зовнішніх науково-дослідних розробок (1,7% у 2016 р.),

а саме від них залежить подальший розвиток інноваційної діяльності.

Щодо часток витрат на придбання наявних знань від інших організацій та на іншу інноваційну діяльність (маркетинг, реклама та інше), то їхні частки суттєво скоротилися. Придбання нових технологій дає змогу підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції і сприяє відмові від імпортних товарів. Однак важливішими є зростання витрат на розвиток власних досліджень, які сприятимуть інноваційному розвитку країни.

Оскільки розвиток інноваційної діяльності підприємств передбачає виконання певних видів робіт, то, безумовно, він нерозривно пов'язаний з розвитком наукового сектору. Тому доцільно проаналізувати обсяги та структуру витрат на науково-технічні роботи. Згідно з даними Державної служби статистики впродовж 2014–2016 рр. [8] в Україні спостерігалось щорічне зростання обсягів витрат на виконання наукових досліджень і розробок, і у 2016 р. цей показник сягнув 11 530,7 млн. грн. (див. табл. 4).

Для інноваційного розвитку важливо інвестувати у проведення наукових досліджень. Протягом 2014–2016 рр. обсяги фінансування на виконання наукових досліджень і розробок зростали. Аналізуючи структуру джерел фінансування у 2016 р., відзначимо, що у їх складі переважають кошти бюджету – 33,9% (хоча ця частка проти 2015 р. знизилася на 2,7%). Суттєве підвищення фінансування на проведення НДР відбулося за рахунок збільшення коштів організацій підприємницького сектору, які усвідомлюють необхідність пошуку та розроблення інноваційних ідей з метою подальшого їх розвитку (майже на 1656 млн. грн.). Їхня частка у загальному обсязі фінансування зросла на 14% і становить 29,2% у 2016 р. Практично не змінилася частка коштів іноземних джерел і становить

Таблиця 3

**Динаміка обсягів витрат на інноваційну діяльність, млн. грн.**

Показники	Роки			Абсолютна зміна
	2014	2015	2016	2015–2016
Загальна сума витрат на інновації, млн. грн.:	7695,9	13813,7	23229,5	9415,8
Витрати на внутрішні НДР	1221,5	1834,1	2063,8	229,7
Витрати на зовнішні НДР	533,1	205,4	394,1	188,7
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	5115,3	11141,3	19829	8687,7
Придбання інших зовнішніх знань	47,2	84,9	64,2	-20,7
Інше	778,8	548	878,4	330,4

Джерело: розраховано автором на основі [4, 5].

**Обсяг та структура джерел фінансування витрат  
на виконання наукових досліджень і розробок**

Джерела фінансування	Роки					
	2014		2015		2016	
	Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%
Загальна сума витрат	8107057,4	100	11001890	100	11530698	100
– кошти бюджету	3647370,1	45,0	3992167,8	36,3	3910777,9	33,9
– з них державного бюджету	3603254,2	98,8	3915356,4	98,1	3700856,5	94,6
– власні кошти	795642,7	9,8	2783319,2	25,3	1146032,5	9,9
– кошти організацій державного сектору	264879,5	3,3	281614,6	2,6	361549,5	3,1
– кошти організацій підприємницького сектору	1237675,6	15,3	1713368,4	15,6	3369509,9	29,2
– кошти організацій сектору вищої освіти	4755,2	0,1	3702,8	0,0	7374,7	0,1
– кошти приватних некомерційних організацій	9729,4	0,1	141,7	0,0	2797,4	0,0
– кошти іноземних джерел	2092306,8	25,8	2077566,1	18,9	2550345,8	22,1
– кошти інших джерел	54698,1	0,7	150008,9	1,4	182309,8	1,6

*Джерело: розраховано автором на основі [4; 5]*

22,1%. Власні ж кошти наукових організацій становили лише 9,9%.

Хоча обсяги фінансування на виконання наукових досліджень і розробок зростають, все ж вони є дуже незначними. У Стратегії економічного розвитку «Європа-2020» відзначено, що інвестиції у дослідження і розробки мають становити 3% від ВВП. На жаль, згідно з даними Державної служби статистики України, частка загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП у 2016 р. зменшилася до 0,48% (у 2015 р. цей показник становив 0,62%), тоді як у середньому обсяг витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у 2015 р. становив 2,03%. Ці дані свідчать про значне недофінансування науки в Україні, що ставить її в умови виживання і не дає змоги забезпечити належний розвиток людського капіталу вищої якості [9].

Важливо проаналізувати обсяги та структуру витрат на виконання наукових досліджень і розробок у розрізі певних напрямів у 2014–2016 рр. в Україні (див. рис. 2). Впродовж аналізованого періоду в Україні більше половини загального обсягу витрат були спрямовані на виконання науково-технічних (експериментальних) розробок, і у 2016 р. ця частка становила 58,5%. Зросла частка витрат на виконання прикладних наукових досліджень до 22,2%, хоча в попередньому році вона становила лише 17,8%. Спостерігається тенденція скорочення витрат, спрямова-

них на виконання фундаментальних наукових досліджень. Їхня частка у 2016 р. скоротилася до 19,3% проти 22,4% у 2015 р.

Важливим завданням є ідентифікація чинників, які гальмують інноваційний розвиток підприємств, з метою розроблення заходів, які дають змогу їх нейтралізувати та сприятимуть подальшому розвитку підприємства. Ризикованість та складність процесу їх реалізації стримують вітчизняних та іноземних інвесторів від вкладень у розвиток інноваційної діяльності.

Погоджуюсь із результатами досліджень Державної служби статистики та думками науковців, що основними факторами, які гальмують інноваційний розвиток українських підприємств, є: брак фінансування інноваційної діяльності, відсутність сучасної бази для впровадження розробок, відсутність кадрів, здатних кваліфіковано управляти інноваційним процесом; нечітка державна політика щодо інноваційної діяльності [6; 8; 10].

Інноваційна політика держави повинна стимулювати інноваційний розвиток підприємств України, створювати сприятливі умови для його активізації, що сприятиме розвитку економіки держави загалом.

Забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств можна реалізуючи інноваційні проекти. З огляду на проблему складності організаційних процесів інноваційної діяльності підприємств в

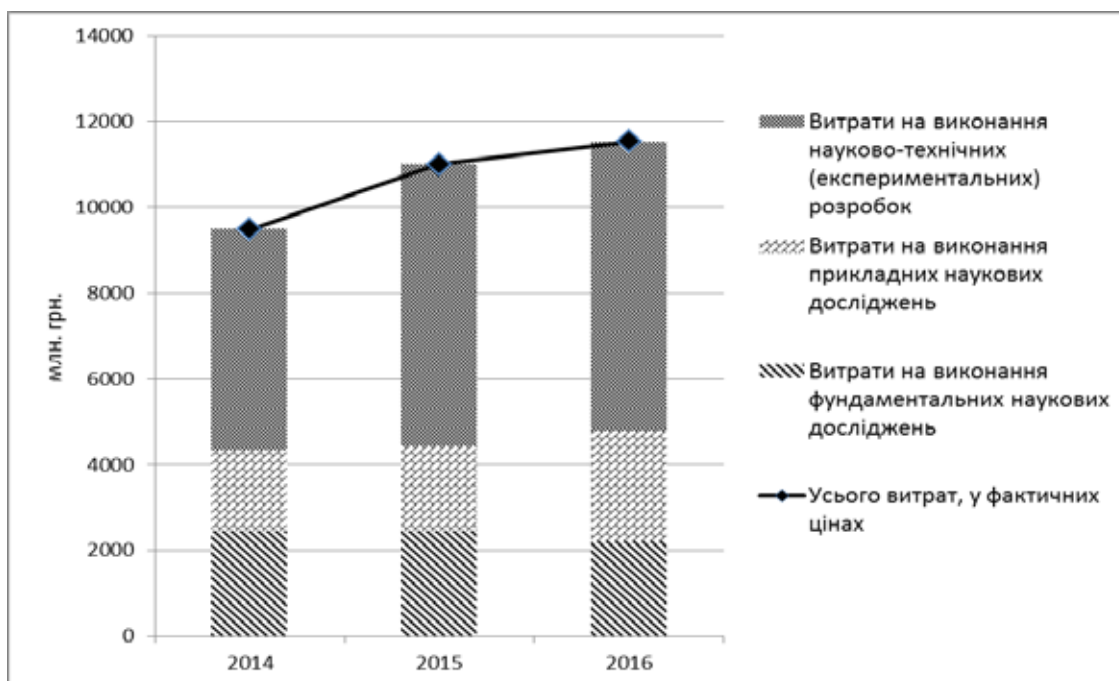


Рис. 2. Структура витрат на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт у 2014–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

умовах мінливого зовнішнього середовища значно зростає значення кадрового потенціалу, адже саме від їх кваліфікації залежить ефективність розроблення та впровадження інновацій на підприємстві та, відповідно, майбутній рівень конкурентоспроможності його продукції на ринку [6].

Здатність до інновацій вимагає наявності у підприємств опанування такими складниками, як генерування ідей, відбір проектів, їх розроблення та комерціалізація. Це дуже багатогранний та складний процес, який вимагає наявності відповідних знань у персоналу або ж потребує залучення кваліфікованих кадрів для реалізації цих завдань.

Ефективне розроблення та впровадження інновацій суттєво залежить від людського потенціалу. Відповідність власних інтересів працівників цілям компанії сприяє досягненню кращих результатів ефективного функціонування організації. Надзвичайно важливо розробити відповідні механізми мотивації, які спонукатимуть працівників бути готовими і відкритими до впровадження інновацій і навіть генерувати нові ідеї самим. Підвищення рівня інтелектуального капіталу сприятиме формуванню зацікавленості працівників у інноваційному розвитку підприємства, досягненні його стратегічних цілей. Важливо також налагодити ефективний процес комуні-

кацій між усіма учасниками реалізації інноваційного проекту.

Основним інструментом реалізації програм інноваційного розвитку є проектний підхід. Завдяки універсальності та широкому застосуванню проектних інструментів підприємства зможуть краще адаптуватися в сучасних змінних умовах бізнес-середовища, знизять рівень невизначеності та ризиковості, що сприятиме їхньому стійкому розвитку [11].

Важливою умовою зростання інноваційної активності підприємств є фінансове забезпечення впровадження інновацій, та все ж ключовим фактором ефективності їх реалізації є рівень компетенції членів команди проекту. На жаль, зараз існує суттєвий дефіцит кваліфікованих управлінців, які б володіли необхідними знаннями у сфері проектного менеджменту. Позитивного ефекту можна досягти шляхом налагодження ефективної співпраці освітніх закладів та підприємств із метою об'єднання зусиль для підвищення рівня інтелектуального потенціалу країни.

Проектна методологія дає змогу контролювати процес якісного виконання проектів із дотриманням таких важливих параметрів, як зміст робіт, часові рамки та бюджет. Важливо менеджменту всіх рівнів, включно з державним, здобути знання в цій галузі, оскільки вони дадуть змогу ефективніше реалізову-

вати проекти розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

**Висновки з цього дослідження.** Розроблення та впровадження інновацій є запорукою ефективного розвитку бізнесу та країни загалом. Випуск конкурентоздатної продукції дасть змогу експортувати її на світовий ринок, що сприятиме залученню іноземних інвестицій, які можна буде використовувати для подальшого інноваційного розвитку.

Результати проведеного дослідження свідчать про поступове зростання інноваційної активності промислових підприємств України, однак інноваційна діяльність вітчизняних підприємств знаходиться все ще на дуже низькому рівні.

Для підвищення інноваційної активності підприємств важливим є не лише обрання стратегії інноваційного розвитку, але і кваліфіковане управління її реалізацією, забезпечення необхідними ресурсами у відповідні терміни. Процес розроблення та впровадження інновацій є дуже складним і вимагає наявності відповідних знань у персоналу або ж потребує залучення кваліфікованих кадрів для реалізації цих завдань. Краще адаптуватися в умовах мінливого середовища та знизити рівень невизначеності можна завдяки використанню методології управління проектами. Отримання знань у сфері проектного менеджменту дасть змогу ефективніше реалізовувати інноваційні проекти в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.
2. The Global Innovation Index 2017 Report. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report#>.
3. Rise of East Asia in the Global Innovation Index. URL: <http://www.asiaglobalonline.hku.hk/the-rise-of-east-asia-in-the-global-innovation-index/>.
4. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність України» / Державна служба статистики України. К., 2016.
5. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність України» / Державна служба статистики України. К., 2017.
6. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств / Л.І. Федулова // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. № 2. С. 122–135.
7. Ганущак-Єфіменко Л.М. Механізм управління розвитком інноваційного потенціалу на основі інтеграційної взаємодії / Л.М. Ганущак-Єфіменко // Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 6 (157). С. 92–96.
8. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Андреев М.А. Фінансове забезпечення освіти, науки та розвитку інтелектуального капіталу суспільства / М.А. Андреев // Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 63–67.
10. Сусіденко Ю. Інноваційний розвиток підприємств: європейський досвід / Ю. Сусіденко, Т. Сіташ // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 3. С. 23–35.
11. Якимів А. І. Проекти і програми як інструменти розвитку підприємств // А.І. Якимів, В.Ю. Самуляк, С.В. Шишковський // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. Серія «Економіка». Одеса: Гельветика, 2013. Том 18, випуск 2/1. С. 231–235.

#### REFERENCES:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018 (2018), available at: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> (Accessed 24 February 2018).
2. The Global Innovation Index 2017 Report, available at: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report#>. (Accessed 28 February 2018).
3. Rise of East Asia in the Global Innovation Index, available at: <http://www.asiaglobalonline.hku.hk/the-rise-of-east-asia-in-the-global-innovation-index/> (Accessed 5 March 2018).
4. State Statistics Service of Ukraine (2016), "Naukova ta innovatsijna diial'nist' v Ukraini 2015. Statystychnyj zbirnyk" [Research and innovation activity in Ukraine 2015. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
5. State Statistics Service of Ukraine (2017), "Naukova ta innovatsijna diial'nist' v Ukraini 2016. Statystychnyj zbirnyk" [Research and innovation activity in Ukraine 2016. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
6. Fedulova, L.I. (2014). "Kontseptual'ni zasady upravlinnia innovatsijnym rozvytkom pidpriemstv", Marketynh i menedzhment innovatsij, vol 2, pp. 122–135.

7. Hanuschak-Yefimenko, L.M. (2014). "Mekhanizm upravlinnia rozvytkom innovatsijnoho potentsialu na osnovi intehratsijnoi vzaiemodii", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 6 (157), pp. 92–96.
8. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2018), "Obstezhennia innovatsijnoi diial'nosti v ekonomitsi Ukrainy (za mizhnarodnoiu metodolohiieiu)", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 10 March 2018).
9. Andreiev, M.A. (2017). "Finansove zabezpechennia osvity, nauky ta rozvytku intelektual'noho kapitalu suspil'stva", Ekonomika i suspil'stvo, vol. 12, pp. 63–67.
10. Susidenko, Yu. and Sitash, T. (2016). "Innovatsijnyj rozvytok pidpriemstv: ievropejs'kyj dosvid", Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo, vol. 3, pp. 23–35.
11. Yakymiv, A. I., Samuliak, V. Yu. and Shyshkovs'kyj S. V. (2013). "Proekty i prohramy iak instrumenty rozvytku pidpriemstv", Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu im. I. I. Mechnykova. Seriiia "Ekonomika", vol. 18, no 2/1, pp. 231–235.



## Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості

**Майборода О.Є.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Косарева І.П.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Корабейнікова І.О.**

студентка  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена висвітленню питань щодо характеристики сутності дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств та уточненню понять цих видів заборгованостей з метою забезпечення більш ефективної діяльності підприємства, його прибутковості та недопущення кризових явищ на підприємстві.

**Ключові слова:** зобов'язання, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, прибутковість, ефективність.

Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейнікова І.О. ХАРАКТЕРИСТИКА СУЩНОСТИ И ПОНЯТИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Статья посвящена освещению вопросов характеристики сущности дебиторской и кредиторской задолженностей предприятий и уточнению понятий этих видов задолженностей с целью обеспечения более эффективной деятельности предприятия, его прибыльности и недопущения кризисных явлений на предприятии.

**Ключевые слова:** обязательства, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление дебиторской и кредиторской задолженностями, прибыльность, эффективность.

Mayboroda O.E., Kosareva I.P., Korabainikova I.A. CHARACTERISTICS OF SIGNIFICANCE AND DEBIT AND DEBT DESIGN AND CREDIT REQUIREMENTS

The article is devoted to the issue of the characteristics of the nature of the receivables and payables of enterprises and clarification of the concepts of these types of debts in order to ensure more effective activity of the enterprise for its profitability and prevention of crisis phenomena at the enterprise.

**Keywords:** liabilities, accounts receivable, accounts payable, receivables and payables management, profitability, efficiency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний стан економіки, наростання конкурентної боротьби серед підприємств усіх галузей у сукупності з високою кількістю ненадійних контрагентів і низьким рівнем фінансової дисципліни підприємств загалом викликає зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей. Тому сьогодні найбільш важливими проблемами, рішення яких повинно сприяти покращенню фінансового стану підприємства, є розроблення системи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, визначення насамперед сутності цих понять (що саме розуміють під термі-

нами «дебіторська та кредиторська заборгованість») та причин їх виникнення, що сприятиме ефективному управлінню і контролю за їх розмірами, термінами погашення на підприємстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато фахівців були зацікавлені цією тематикою. Кожен із них зробив свій внесок у дослідження дебіторської та кредиторської заборгованостей. Зокрема, можемо виділити таких вітчизняних та закордонних дослідників, як І.Т. Балабанов, С.Л. Береза, М.Д. Білик, І.О. Бланк, Б. Едвардс, Т.С. Єдинак, К.Г. Заров, Д.І. Коваленко, В.В. Ковальов, В.П. Козлов, Г.М. Колпакова, Л.А. Костирко, С.І. Мас-



лов, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, І.В. Орлов, Н.М. Ткаченко, Ю.С. Цал-Цалко, К.С. Сурнін, Н.І. Верхоглядова. Ці дослідження характеризуються вагомим внеском як у теорію, так і в практику управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Сьогодні питанню теоретичного та практичного дослідження сутності і необхідності дебіторської та кредиторської заборгованостей присвячено багато робіт як іноземних, так і вітчизняних авторів. Проте, незважаючи на значний інтерес до цього питання, проблема сутності поняття та стану дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах України на тепер недостатньо вивчена. Саме тому питання формування єдиного підходу до дослідження сутності, причин виникнення, форм прояву й особливостей управління дебіторською та кредиторською заборгованостями залишаються відкритими та актуальними.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження наявних підходів до визначення сутності дебіторської та кредиторської заборгованостей та запропонувати власне трактування поняття.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В ринковій економіці взаємовідносини між підприємствами, організаціями і установами, мають характер грошових розрахунків, підприємства водночас можуть виступати як постачальниками для одних, так і покупцями для інших.

В ході господарських відносин, наявність заборгованості є об'єктивним явищем. Зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, заборгованість суттєво впливає на фінансовий стан підприємства та результати його діяльності. При цьому дебіторська заборгованість зумовлює тимчасове вилучення обігового капіталу підприємства та зменшення рівня його оборотності, а кредиторська – тимчасове залучення капіталу. Тому досить важливим є постійне відстеження пропорцій між цими двома видами заборгованостей.

В умовах фінансово-економічної кризи погіршується фінансова дисципліна, що призводить до кризи неплатежів та відбивається на платіжному стані підприємств загалом, а це, в свою чергу не сприяє стійкому збільшенню обсягів виробництва та реалізації продукції в Україні. Так, за останні роки, індекси обсягів виробництва свідчать про досить низький рівень темпів росту виробництва (табл. 1).

Зростання на підприємстві дебіторської та кредиторської заборгованостей зумовлює погіршення їхньої ліквідності та платоспроможності, наслідком чого може бути навіть їхнє банкрутство.

Чинниками, що характеризують дебіторську та кредиторську заборгованість, є їх розмір та середня тривалість часу, що минув від моменту продажу до моменту інкасації.

У ринковій економіці заборгованість покупців за готову продукцію та товари підприємства є звичайним явищем. Це – комерційні кредити, які позитивно впливають на діяльність підприємства. Як переконає досвід українських підприємств, що ведуть успішний бізнес, і більшості західних фірм, дебіторська заборгованість у їхніх активах становить 20–21%.

Дебіторська заборгованість – це наслідок цивільних зобов'язань, що виникають у результаті визначеної угоди, яка оформлена договором і являє собою дію суб'єктів, що беруть у ній участь (юридичних чи фізичних осіб), результатом чого є виникнення товарних і грошових зобов'язань [1, с. 32].

Зобов'язання визначають як заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

У Юридичному словнику зобов'язання розглядаються як цивільно-правові відносини, через які одна сторона (боржник) зобов'язана здійснити на користь іншої сторони (кредитора) певну дію або утриматися від неї, а кредитор, у свою чергу, має право вимагати

Таблиця 1

**Темпи росту (падіння) обсягів виробництва промислової продукції за період 2012–2018 рр.**

Показник	Період						
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Темпи росту (падіння) обсягів виробництва промислової продукції	94,4	99,0	82,6	98,4	103,1	97,1	Січень 86,1

від боржника виконання цього зобов'язання. [21, с. 211].

Зобов'язання, які підлягають виконанню в майбутньому, не є заборгованістю. Зобов'язання для однієї сторони є дебіторською заборгованістю, а для іншої – кредиторською.

Зобов'язання реєструється тільки тоді, коли виникає заборгованість за ними. Тобто у процесі розрахунків виникає дебіторська заборгованість та кредиторська заборгованість.

Між цими двома видами заборгованості є багато спільного, а також і відмінного. Спільним є те, що обидва види заборгованості ґрунтуються на розриві в часі між товарною угодою та її оплатою і використовують основну функцію грошей як засіб платежу. Відмінність між ними впливає з особливостей функціонування цих видів заборгованості.

Кредиторська заборгованість одного підприємства є дебіторською заборгованістю іншого. Проте кредиторська заборгованість підприємств, як правило, є більшою, ніж дебіторська. На такий стан впливає те, що дебіторська заборгованість враховується без прибутку та ПДВ. Кредиторська заборгованість враховується за цінами споживання плюс ПДВ. Кредиторська заборгованість також включає заборгованість перед бюджетом, фондами соціального страхування та заборгованість із заробітної плати. Окрім того, в складі кредиторської заборгованості також враховується заборгованість підприємств за банківськими позиками.

Так, можна відмітити, що дебіторська заборгованість виступає як заборгованість інших підприємств або окремих осіб за платежами цьому підприємству, а кредиторська – це сума заборгованості цього підприємства іншим підприємствам і окремим особам.

З історичного погляду ще в 1625 році було надане таке визначення: дебітор – це той хто має (власник), хто отримує, кому поставляють, продають або від кого сподіваються отримати платіж, або, нарешті, той, хто повинен платити; кредитор – це той, хто видає (витрачає), з ким розраховуються, від кого отримують, з ким мають справу, хто продає, поставляє, у кого купують, той, кому потрібно платити [17, с. 15].

Сутністю дебіторської заборгованості є «дебітор» (від латинського *debitum* – борг, обов'язок). Згідно з П(С)БО 10 «дебіторська заборгованість», дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [13].

На початку ХХ століття поняття «дебітор» та «кредитор» характеризувалися таким чином: «Відносини двох людей, які укладають угоду, можна визначити латинськими термінами «дебіт» (повинен) і «кредит» (вірити комусь)» [17, с. 16].

Дебіторська заборгованість має суттєве значення в діяльності підприємства. За своїм змістом дебіторська заборгованість є інстру-

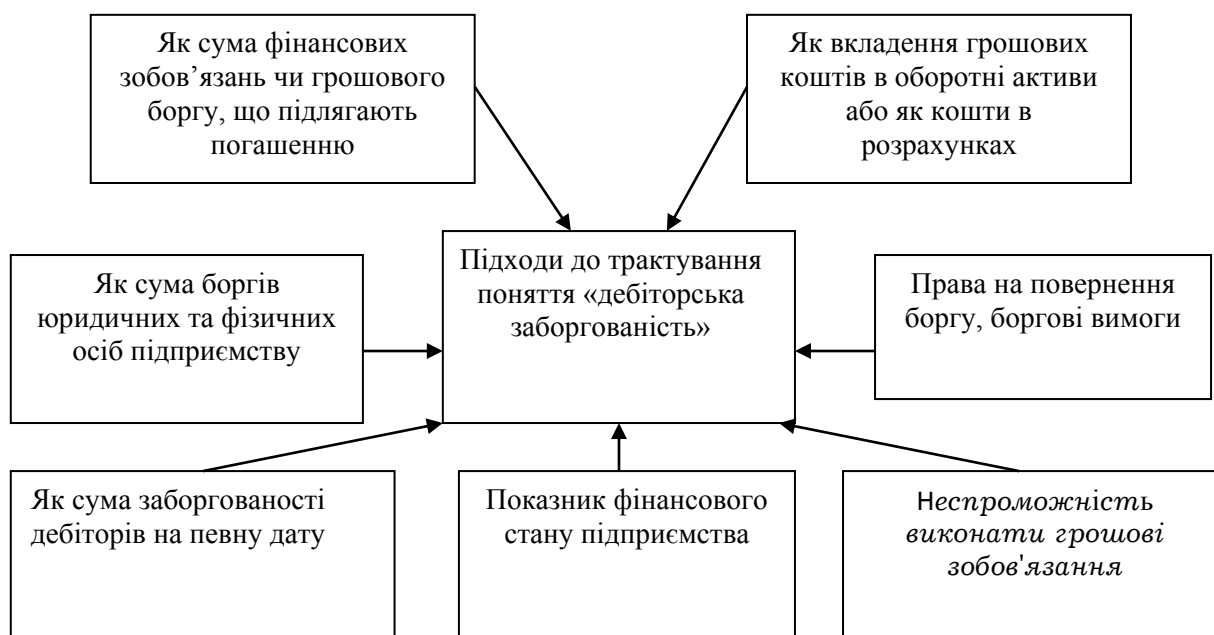


Рис. 1. Підходи до трактування поняття «дебіторська заборгованість» різними авторами

Джерело: за матеріалами [19, 20, 12, 11]

ментом кредитування дебітора за отриманим товари, надані роботи чи послуги на безвідсотковій основі.

Низка авторів підкреслюють, що однозначного визначення дебіторської заборгованості в дослідженнях учених немає, і пропонують підходи до трактування цього поняття [19].

Дослідження літературних джерел дає змогу уточнити підходи до визначення поняття «дебіторська заборгованість» (рис. 1).

Інформація, що подана на рисунку 1, свідчить, що під дебіторською заборгованістю розуміють неспроможність виконати свої зобов'язання, суму зобов'язань, що підлягають погашенню, вкладення в оборотні активи, права на повернення боргу, оцінюють як показник фінансового стану підприємства.

Сьогодні немає єдиного підходу до визначення понять «дебіторська» та «кредиторська» заборгованість, тому для підвищення

Таблиця 1

## Характеристика поняття «дебіторська заборгованість» сучасними науковцями

Джерело	Визначення поняття «дебіторська заборгованість»	Ключові слова
1	2	3
Матицина Н.О. [12]	Розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку їх оплати	неспроможність виконати грошові зобов'язання
Білик М.Д. [2]	Це матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства	матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами
Гуля В.О. [7]	Один із найважливіших складників кредитної діяльності підприємства, один з елементів для розрахунку показників її результативності	один з елементів для розрахунку показників її результативності
Іванов Є.О [9]	Це боргові права до покупців	боргові права до покупців
Кужельний М.В. Лінник В.Г. [11]	Визнається як актив, коли підприємство має юридичне право отримувати грошові кошти	юридичне право отримувати грошові кошти
Кужельний М.В. Лінник В.Г. [11]	Визнається як актив, коли підприємство має юридичне право отримувати грошові кошти	юридичне право отримувати грошові кошти
Гнатенко Є.П. Волошина В.В. [6]	Дебіторська заборгованість – це елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття. Тому необхідно вирішувати завдання не тільки зниження дебіторської заборгованості, але також її збалансованості з кредиторською	це елемент оборотних коштів
Сурніна К.С. [14]	дебіторська заборгованість – це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з обігу грошових коштів	матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами
Шевченко Б.О. [20]	показник фінансового стану підприємства, який являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. При цьому такі відносини мають документальне підтвердження.	показник фінансового стану підприємства

*Авторське визначення:* дебіторська заборгованість – це юридичне право підприємства отримати грошові кошти, матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, і може використовуватися для оцінки фінансового стану підприємства на підставі розрахунку показників результативної його діяльності.

якості управління цими видами заборгованості є доцільним розглянути позиції науковців щодо їх трактування (табл. 1).

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємству необхідно закупляти матеріали, інші запаси, а також забезпечувати реалізацію послуг. Якщо розрахунки за придбані товари, послуги проводяться на умовах подальшої оплати, в цьому разі можна говорити про одержання підприємством кредиту від своїх постачальників і підрядників.

Поряд із дебіторською заборгованістю кредиторська має рівнозначне значення у фінансовій діяльності підприємства.

Тобто за напрямками боргових зобов'язань (суб'єктами) заборгованість по розрахунках між підприємствами (що впливають із вико-

нання (невиконання) зобов'язань) поділяють на дебіторську і кредиторську.

Тому важливим є також уточнення і поняття кредиторської заборгованості (табл. 2).

Аналіз літературних джерел щодо сутності дебіторської та кредиторської заборгованості дає змогу визначити фактори впливу на розмір заборгованостей, обґрунтувати проблеми, які виникають у процесі управління цими заборгованостями. Ці проблеми можна систематизувати таким чином [3, с. 24]:

– відсутність чіткої інформації щодо термінів погашення зобов'язань підприємствами-дебіторами;

– не розроблений регламент та методика роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;

Таблиця 2

### Характеристика поняття «кредиторська заборгованість» сучасними науковцями

Джерело	Визначення поняття «дебіторська заборгованість»	Ключові слова
1	2	3
Бланк І.А. [4]	Це поточні зобов'язання підприємства, що відображають його заборгованість перед господарськими партнерами з комерційних операцій; з розрахунків, нарахованих до оплати, тощо	поточні зобов'язання підприємства
Цал-Цалко Ю.С. [18]	Кредиторська заборгованість – це залучення активів у господарську діяльність підприємства за рахунок тимчасово безоплатного одержання майна інших суб'єктів господарювання.	залучення активів за рахунок тимчасово безоплатного одержання майна інших суб'єктів господарювання.
Ткаченко Н.М. [15]	Це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі	тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти,
Дублей В.В [8]	Це правовідносини між сторонами, які мають документальне підтвердження та за яких одна сторона зобов'язується вчинити певну дію або утриматися від такої на користь іншого суб'єкта, а інший суб'єкт має право вимагати від боржника виконання його обов'язку	це правовідносини між сторонами, які мають документальне підтвердження
Іванілов О. С [10]	Кредиторська заборгованість означає використання коштів, які не належать підприємству	використання коштів, які не належать підприємству
Бутинець Ф.Ф. [5]	Розглядає кредиторську заборгованість як форму розрахунку за товари і послуги, які придбаються у процесі операцій компанії, що періодично повторюються і використовуються у виробництві чи для перепродажу	форма розрахунку за товари і послуги, які придбаються
Томчук О.Ф [16]	Кредиторська заборгованість є різновидом комерційного кредиту, який виступає важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства	різновид комерційного кредиту
Авторське визначення: кредиторська заборгованість – це правові відносини між сторонами, які мають документальне підтвердження щодо тимчасового залучення підприємством у власне користування грошових коштів, які не належать підприємству, або це різновид комерційного кредиту, форма розрахунку за товари і послуги, які придбаються .		

– недостатність даних (а іноді їх повна відсутність) про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості;

– не здійснюється оцінка фінансового стану дебіторів і ефективності надання відстрочок платежів;

– відсутність ефективної кредитної політики, використання сучасних форм рефінансування.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, підсумовуючи дослідження праць учених із цієї проблеми, пропонуємо розглядати дебіторську заборгованість як важливий показник фінансового стану підприємства, що вказує на суму заборгованості на користь підприємства на певний термін за наданим комерційним та споживчим кредити покупцям, а також як суму авансу для постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове документально підтверджене право вимоги оплати боргу.

Більшість підприємств у сучасних умовах не має можливостей ефективно здійснювати

власну діяльність лише за рахунок власного капіталу. Для реального збільшення власних активів і розширення виробництва, а також максимального отримання прибутку від господарювання підприємству завжди потрібні залучені кошти. Тому практично кожне підприємство має кредиторську заборгованість, яку в загальному розумінні можна визначити як зобов'язання перед третіми особами за надані ними товари, послуги, роботи.

Тому основними напрямками аналізу кредиторської заборгованості підприємства є якісна оцінка наявної заборгованості, виявлення резервів оптимізації її величини, структури і якості, оцінки ефективності кредитної політики щодо позичальників.

Тому саме ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованостями належить до необхідних умов успішної діяльності, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу і збільшення фінансових можливостей підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Береза С.Л. Проблема визначення дебіторської заборгованості в обліку / С. Л. Береза // Вісник ЖДТУ. 2003. № 4 (26). С. 32–37.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. Міністерство фінансів України, 12/2003. № 12. С. 24–36.
3. Блакита Г.В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Блакита Г.В., Бровко О.Т. Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки № 3 (69) 2012, с. 23–29.
4. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. Навчальний посібник. Изд-во: Эльга 2008. С. 724.
5. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз. Навчальний посібник. Житомир: ПП Рута, 2003. 680 с.
6. Гнатенко Є.П. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства / Є.П. Гнатенко, В.В. Волошина. Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки № 1 (4). 2015. С. 38–42.
7. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В.О. Гуня. // Економічний простір. 2014. № 19. С. 124–131.
8. Дублей В.В., Гуменюк М.М. Необхідність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в сучасних умовах. Науковий огляд № 11 (32), 2016. С. 1–9.
9. Іванов Є.О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства / Є.О. Іванов // Вісник МСУ. Вип.1–2. Т.VIII: Економічні науки. Харків, 2005. С. 35–38.
10. Іванілов О.С. Економіка підприємства [Текст] : підручник / О.С. Іванілов. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
11. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. К.: КНЕУ, 2001. 334 с.
12. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н.О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. 2015. № 12. С. 38–42.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. № 237 // Бухгалтерія. 2001. № 52/2(467). С. 55–56.
14. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: 08.06.04 «Бухгалтерський одлік, аналіз та аудит» / К.С. Сурніна. Луганськ, 2002. 19 с.
15. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. 6-те вид. допов. і перероб. К.: Алерта, 2013. 982 с.
16. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького 18, № 2 (69) 2016, с. 160–164.

17. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями під-приємств оптової торгівлі [Текст] : монографія / Н.О., Власова, Л.Л. Носач. Харків: ХДУХТ, 2011. 229 с.
18. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. підручник / Ю. С. Цал-Цалко. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 566 с.
19. Чорнобривець М.М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення. Європейські перспективи № 10, 2013. С. 181–185.
20. Шевченко Б.О. Теоретичні аспекти поняття «дебіторська заборгованість» Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського. URL: [http://www.rusnauka.com/31\\_PRNT\\_2010/Economics/73594.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73594.doc.htm)
21. Юридический энциклопедический словарь. Ред. кол.: Сухарев А.Я. (гл. ред.) и др. М.: Сов. Энциклопедия, 1984. 415 с.

## REFERENCES:

1. Bereza S. L. Problem of determining the amount of accounts receivable / S. L. Bereza // Bulletin of ZHDTU. 2003. № 4 (26). P. 32–37.
2. Bilyk M.D. Debt management of enterprises / M.D. Bilyk // Finance of Ukraine. Ministry of Finance of Ukraine, 12/2003. № 12. Pp. 24–36.
3. Blakita G., The urgent issues of management of accounts receivable / Blakita GV, Brovko O.T. Collection of scientific works BHAY Series: Economic sciences 13 (69) 2012. с. 23–29.
4. Blank I.A. Financial Management. A Manual. Publishing: Elga 2008 p. 724.
5. Butinets F.F. Economic Analysis Training Manual. Zhytomyr: PP Ruta, 2003. 680 pp.
6. Gnatenko Y.P. Analysis of the ratio of receivables and payables of the enterprise / E.P. Gnatenko, V.V. Voloshina, Scientific journal of the name of V.O. Sukhomlynsky. Economic sciences № 1 (4). 2015. p. 38–42.
7. Gunya VO Improving the classification of receivables and their reflection in the financial reporting of enterprises / V.O. Gunya. // Economic space. 2014. No. 19. P. 124–131.
8. Dublev VV, Gumenyuk MM The need to manage receivables and payables in modern conditions. Scientific Review No. 11 (32), 2016. p. 1–9.
9. Ivanov E.O. Classification of factors influencing the general level of receivables of the enterprise / E.O. Ivanov // MSU Bulletin. Vip.1-2. T.VIII: Economic Sciences. Harkov, 2005. P. 35–38.
10. Ivanilov O. The Economics of Enterprise [Text]: Textbook / O. S. Ivanilov. K.: Center for Educational Literature, 2009. 728 p.
11. Kuzhny MV, Lynnyk V.G. Theory of Accounting: Textbook. K.: KNEU, 2001. 334 p.
12. Matisina N.O. Basic principles of regulation of settlement relations through management of accounts receivable / N.O. Matitsina // Accounting and auditing. 2015. No. 12. P. 38–42.
13. Regulation (standard) of accounting 10 “Accounts Receivable”, approved by the Ministry of Finance of Ukraine from 08.10.99 № 237 / Accounting. 2001. No. 52/2 (467). P. 55–56.
14. Surnina K.S. Improvement of accounts receivable and accounts payable of industrial enterprises: author's abstract. dis for obtaining sciences. Candidate Degree: 08.06.04 “Accounting, Analysis and Audit” / K.S. Surnina. Lugansk, 2002. 19 s.
15. Tkachenko NM Accounting Financial Accounting, Taxation and Reporting: Textbook. – 6th kind. papers and processing. K.: Alerta, 2013. 982 p.
16. Tomchuk O.F. Analytical support of the management of creditors' debts of the enterprise Scientific herald of the Lviv National University of veterinary medicine and biotechnology named after S.Z. Gzhytskogo 18, number 2 (69) 2016 with. 160–164.
17. Management of accounts receivable and payables of wholesale enterprises [Text]: monograph / N.O., Vlasova, L.L. Nose Kharkiv: KDUHT, 2011. 229 p.
18. Tsal-Tsalko Yu.S. Financial analysis. Textbook / J.S. Tsal-Tsalko. Kyiv: Center for Educational Literature, 2008. 566 pp.
19. Chornobryvets MM Accounts receivable: the nature and causes of the occurrence. – European prospects № 10, 2013. p. 181–185.
20. Shevchenko B.O. The oretical Aspects of the Definition of “Receivables” Kremenchuk Mykhaylo Ostrogradsky National University. URL: [http://www.rusnauka.com/31\\_PRNT\\_2010/Economics/73594.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73594.doc.htm)
21. Legal Encyclopedic Dictionary. Ed. number: Sukharev A.Ya. (Chief Editor) and others. M.: Sov. Encyclopedia, 1984. 415 pp.

УДК 334.012

## Формування економічного змісту та роль інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання

**Малашенко Ю.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та оподаткування  
Кременчуцького інституту ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

**Єфременко А.Г.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку та оподаткування  
Кременчуцького інституту ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

**Заволока Ю.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку та оподаткування  
Кременчуцького інституту ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

Стаття присвячена проблематиці визначення змісту та ролі інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Систематизовано наукові визначення ринкової інфраструктури, що дало змогу розкрити зміст властивостей цього поняття. Визначено найважливішу ознаку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств як економічної категорії.

**Ключові слова:** інфраструктура, зовнішньоекономічна діяльність, транзакційні витрати, інфраструктурно-інституційне забезпечення.

Малашенко Ю.А., Єфременко А.Г., Заволока Ю.М. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ И РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Стаття присвячена проблематиці визначення змісту та ролі інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Систематизовано наукові визначення ринкової інфраструктури, що дозволило розкрити зміст властивостей цього поняття. Визначено найважливішу ознаку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств як економічної категорії.

**Ключевые слова:** инфраструктура, внешнеэкономическая деятельность, транзакционные издержки, инфраструктурно-институциональное обеспечение.

Malashenko Yu.A., Yefremenko A.H., Zavoloka Yu.M. FORMATION OF THE ECONOMIC CONTENT AND THE ROLE OF INFRASTRUCTURE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE ECONOMIC SUBJECTS

The article is devoted to the problem of determining the content and role of the infrastructure of foreign economic activity of economic entities. The scientific definition of market infrastructure scientists was systematized, which allowed to reveal the content of the properties of this concept. The most important feature of the infrastructure of foreign economic activity of enterprises as an economic category is determined.

**Keywords:** infrastructure, foreign economic activity, transaction costs, infrastructure-institutional support.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасне ринкове середовище функціонування підприємства являє собою систему господарювання та функціонування, ефективний розвиток якої забезпечується станом її інфраструктури та зрілістю чинних інститутів ринку. Нині відбувається розширення та ускладнення функцій, які виконує інфраструктура, зростає її роль у процесі організації та функціонування різних підприємств. Значною мірою саме стан інфраструктури забезпечує ефективне відтворення товарних відносин і сприяє стійкості та економічності функціону-

вання сформованих ринків. У зв'язку з цим змінюються вимоги, що висуваються до підприємницької інфраструктури, до її загальної конфігурації та окремих елементів. Відповідно до нових умов інфраструктура формує умови для стабільного функціонування економіки та реалізації потенціалу, закладеного в ринкових відносинах національних підприємств. У цьому контексті питання аналізу та систематизації змісту і ролі інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств набувають суттєвого як теоретичного, так і практичного значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблема інфраструктурно-інституційного забезпечення підприємств сфери послуг в Україні має комплексний характер. Методичні та практичні питання вищезазначеної проблематики опрацьовуються багатьма авторами, такими як Т.В. Гринько [7], Н.С. Питуляк [11], Н.В. Хлістунова [15], В.С. Ясенецький [16] та ін. Але, незважаючи на наявні теоретичні та практичні розробки, вивчення цієї теми потребує подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Разом зі значною кількістю наукових опрацювань залишається невирішеною проблема визначення економічного змісту та ролі інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інфраструктура (лат. *infra* – «нижче», «під» і лат. *structura* – «будова», «розташування») – комплекс взаємопов'язаних обслуговуючих структур чи об'єктів, складників, що забезпечують основу функціонування системи [1, с. 10]. За даними Online Etymology Dictionary, в англійській мові термін застосовується з кінця 1920-х років, а згідно з Оксфордським словником термін запозичений з військової лексики. В економічній літературі проблеми дослідження інфраструктури ринкової економіки вперше були розглянуті зарубіжними вченими, такими як П.Н. Розенштейн-Родан, Д.М. Дрісен, Б.М. Фрішман, В. Гайєць та ін.

Так, наприклад, П.Н. Розенштейн-Родан [17, с. 12] включав до інфраструктури базові галузі економіки (енергетику, транспорт, будівництво), розвиток яких потребує швидкокоупних і прямовиробничих інвестицій. Аналогічної думки дотримувався і Х. Зінгер, який також виділяв «прямовиробничий капітал» та «накладний капітал». Розвиваючи це положення, Х. Зінгер дійшов висновку, що в країнах із ринковими відносинами потрібно дотримуватися певної стратегії в інвестиційній політиці, оскільки це зумовить «кумулятивний процес» у розвитку економіки. Таким чином, інвестиції в інфраструктуру цих країн повинні сприяти зростанню національного доходу, який у подальшому стимулюватиме приріст інвестицій. Схожої позиції дотримувався і П. Самуельсон, відзначаючи, що держава свідомо йде на інвестиції в інфраструктуру, оскільки «збільшення суспільного капіталу» створює «неявні вигоди власникам приватного капіталу» [14, с. 213].

На початку 1950-х – у 1960-х рр. у США та Німеччині з'явилися прогностичні розробки щодо

розвитку інфраструктури на 10–25 років, у яких були розрахунки можливого впливу інфраструктури на темпи промислового зростання. У зв'язку з цим зарубіжними економістами було введено поняття «додатковий капітал», або «соціальні витрати суспільства». В економічній літературі періоду 1970–1980-х рр. інфраструктуру розглядали як комплекс галузей загального користування, що створювали необхідні умови для розвитку виробничих процесів. У зв'язку з цим низка дослідників відзначає композиційність та багатоплановість цієї категорії, що забезпечує нормальне функціонування виробничо-збутових процесів.

Отже, у науковій літературі термін «інфраструктура» зазвичай асоціюється із системою матеріальних ресурсів, створених для суспільного споживання. Перелік таких ресурсів включає: транспортні системи (автошляхи, залізниці, авіасполучення і порти); системи комунікацій (телефонні мережі і поштові послуги); системи управління (наприклад, судова система); базові суспільні послуги; школи, бібліотеки, лікарні; заклади громадського користування (каналізаційні мережі, системи водопостачання та ін.).

У науковій літературі такі ресурси називаються «традиційною інфраструктурою». Слід підкреслити, що переважна частина цих досліджень була присвячена аналізу інфраструктури загалом. У вітчизняній економічній літературі проблеми інфраструктури економіки досить широко стали розглядати у 70-х роках ХХ століття щодо функціонування різних соціально-економічних систем. Наукові дослідження проблем інфраструктури ринкової економіки стосувалися визначення її місця, ролі та стану в економіці розвинених капіталістичних країнах, що знайшло своє відображення в роботах П.Ю. Беленького [2, с. 20], І.М. Бойчик [4, с. 37], Т.А. Васильєва [5, с. 127].

Класичні опрацювання зазначеної проблематики свідчать про те, що певні природні та інформаційні ресурси відіграють роль інфраструктури. А фундаментальні дослідження є важливим ресурсом для багатьох видів виробничої діяльності, створюють позитивні зовнішні ефекти, які збільшують добробут суспільства. Такий підхід до розгляду інфраструктури вперше обґрунтував Б. Фрішманн. Це складник його «нової теорії інфраструктури», яка поряд із традиційними економічними концепціями є методологічною базою для аналізу сутності ринкової інфраструктури, її складу та економічних характеристик.



Незважаючи на зрозумілість наведених дефініцій, широкий спектр факторів приводить до суперечностей та невизначеності в питанні, що ж таке «ринкова інфраструктура», а також у питанні, які саме інститути мають бути зараховані до її складу. Значна частина вітчизняних та зарубіжних дослідників, які конкретизують економічну природу інфраструктури, доходять думки про те, що найбільш суттєвою ознакою зазначеної категорії є її роль у створенні загальних передумов відтворювальних процесів та загальних умов зростання суспільного виробництва. Комплексний характер інфраструктури, її двоїсте трактування та відмінність у функціонуванні її структурних елементів засвідчує, що під цими загальними умовами розглядаються матеріально-речові цінності, які мають забезпечувати відтворювальний процес.

Класичне поняття інфраструктури тотожне в опрацюваннях науковців новітньому поняттю ринкової інфраструктури. Проте з розвитком кількості галузей світового господарства та спеціалізації кожної з них необхідною умовою стало ускладнення та розгалуження інфраструктури як такої. Тому наукові напрацювання в цій сфері теж змінилися. Замість терміну «ринкова інфраструктура» дослідники стали обґрунтовувати інфраструктуру за її функціональними ознаками. Це, у свою чергу, викликало розроблення дуже великої кількості праць щодо структури та змісту інфраструктури. Систематизуючи наявні підходи до цієї категорії, виділимо найбільш релевантні.

У світі накопичено досвід розвитку різних елементів інфраструктури підтримки зовнішньоекономічної діяльності. Цей досвід засвідчує, що для економічно розвинутих країн характерна різноманітність елементів, які формують інфраструктуру підтримки цього сектору економіки. В Україні зовнішньоекономічна діяльність у контексті її підтримки лише набирає обертів, про що свідчить законодавчо-нормативна база.

Функціонування та підтримка розвитку інфраструктури в Україні регламентується певними нормативно-правовими актами. За детального розгляду державної політики інфраструктурної підтримки зовнішньоекономічної діяльності в Україні виявлено, що основним державним органом, який формує інфраструктурне забезпечення в зовнішньоекономічній сфері, є Міністерство інфраструктури України. Проте ця інституція не виділяє у своїй діяльності функціональні напрями інфраструктурного забезпечення, а формує свою роботу саме на класичних положеннях.

Серед визначень авторів (на протипагу класичним концепціям, які не виділяють «інфраструктурне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності», а користуються терміном «ринкова інфраструктура») існують розбіжності у трактуванні як складників, так і самого поняття «інфраструктурне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності».

Так, внутрішній вимір інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності обґрунтовує Д.А. Антонюк. Учений зазначає, що зростання ролі і значення внутрішньої інфраструктури підприємства зумовлюється тим, що: підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів збільшує обсяги і складність робіт із ремонту та налагодження устаткування, потребує розширення номенклатури інструментів, оснащення та пристроїв; перехід до нових технологій і прискорення технологічних режимів устаткування підвищують вимоги до якості та збільшують потребу в різних видах енергії; ускладнення виробничих процесів і поглиблення внутрішньовиробничих зв'язків збільшують обсяги транспортних робіт; постійно зростає навантаження на комунікаційні мережі підприємства [1, с. 10].

Інформаційний аспект інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності обґрунтовує А. Вітушко [6, с. 325]. Загалом автор у своїх дослідженнях підкреслює, що реалізація проекту створення сучасної інформаційної інфраструктури забезпечення зовнішньоекономічної діяльності є одним із пріоритетних напрямів розвитку підприємств. Із появою нового покоління комп'ютерних мереж, що використовують технологію Інтернет, інформаційні інфраструктури набувають низки принципово нових функціональних компонентів. Тому розвиток інформаційної інфраструктури забезпечення зовнішньоекономічної діяльності повинен стати головним для ефективного позиціонування.

Інший підхід до визначення складників інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що акцентує увагу на функціональних прерогативах, обґрунтовує Г. Колісник [9, с. 273]. На думку автора, інфраструктура підтримки поділяється на такі складові частини: фінансово-кредитну, організаційно-інформаційну та організаційно-правову. При цьому фінансово-кредитна інфраструктура, яка впливає на розвиток підприємництва, має охоплювати фінансові установи, які здійснюють пільгове кредитування, гарантійні фонди, кредитні спілки, венчурні фонди та страхові компанії,

державну підтримку (у вигляді спрощеної системи оподаткування, надання пільг).

Л. Петкова та В. Проскурін пропонують формування п'яти основних блоків інфраструктури підтримки підприємницької активності на рівні громади, не розділяючи на зовнішньоекономічні та внутрішньоекономічні аспекти [10, с. 71]: організаційно-технічного, фінансово-кредитного, освітньо-консультативного, ресурсного та інформаційного. Фінансово-кредитна інфраструктура забезпечує підприємницькі структури необхідними для діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва державними та недержавними фінансовими ресурсами. На регіональному рівні диверсифікація фінансових джерел забезпечення підприємництва у малому та середньому бізнесі можлива за рахунок розвитку як традиційних суб'єктів фінансової інфраструктури – банківських установ, так і небанківських закладів – кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, товариств взаємного кредитування і страхування тощо.

Автори акцентують увагу на тому, що під організаційно-інформаційною інфраструктурою підтримки зовнішньоекономічної підприємництва слід розуміти сукупність наданих послуг (інформаційних, консультаційних, юридичних) уповноваженими на те установами, організаціями суб'єктам малого підприємництва для їхнього успішного функціонування. Вважаємо, що найбільш цілісна організаційно-інформаційна система державної підтримки розвитку також повинна містити такі елементи, як безкоштовне надання малим підприємствам технічних розробок, ноу-хау; економічно-правове консультування; інформатизація. Для сприяння розвитку інфраструктури є створення системи інформаційного та консультаційного обслуговування спеціалізованими фірмами, що надають послуги малим підприємствам (бухгалтерські й аудиторські фірми, рекламні агентства), бізнес-центрів та центрів розвитку малих підприємств, бізнес-інкубаторів, виробничих та технологічних парків, навчальних центрів із підготовки та перепідготовки спеціалістів для роботи на малих підприємствах, формування економічних знань і набуття практичних навичок роботи за умов ринкової економіки, системи підготовки підприємців-початківців, підготовки та підвищення кваліфікації управлінських кадрів сфери підприємництва та державних службовців з основ підприємницької діяльності.

Інший аспект інфраструктурної підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств

обґрунтовує В.М. Карпов, розкриваючи сутність транспортного складника інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Карпов підкреслює її значення в період кризових явищ та наголошує на її винятковій важливості. Так, на думку автора, в умовах подальшого розвитку кризових явищ перед транспортом гостро постає проблема стримування та негативного впливу, максимально можливого збереження та нарощування вантажопотоків, що забезпечують зовнішньоекономічну діяльність економіки України. Дієвими заходами в цьому напрямі може бути активізація діяльності транспорту з якісного обслуговування експортно-імпорتنих та транзитних вантажопотоків; вирішення питань закріплення та стабілізації ринку транспортних послуг із традиційними країнами-партнерами; пошук та освоєння цих ринків у нових центрах економічного зростання та тих, що демонструють високу динаміку розвитку.

На важливості комунікаційного аспекту інтелектуальної власності зовнішньоекономічної діяльності наголошують такі автори як: Д.А. Антонюк, Г.О. Білов, А. Вітушко [1, с. 10; 4, с. 7; 6, с. 326]. Загалом, на думку вищезазначених науковців, сучасний період характеризується посиленням впливу комунікаційних зв'язків на розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Внаслідок комунікаційних процесів спостерігаються недоліки правового поля, відсутність національної системи створення інформації, вироблення знань, розподілу та використання результатів інтелектуальної діяльності. Посилюється роль інтелектуальної власності, у якій правові, економічні, управлінські, інформаційно-комунікаційні відносини існують нерозривно. Інтелектуальна власність відображає певні стосунки між людьми, колективами й організаціями щодо розпорядження та користування результатом діяльності суб'єкта у сфері наукової та інноваційної діяльності [1, с. 12]. Водночас внутрішня неузгодженість, недооцінка значення інтелектуальної власності в економічному і соціокультурному розвитку суспільства гальмують створення ефективної системи інтелектуальної власності в зовнішньоекономічній сфері.

Правовий підхід, який ґрунтується на тому, що інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності – специфічна система загальноприйнятих законодавчо і традиційно ustalених норм, правил та обмежень, а також організацій, формування, регулювання та використання яких забезпечує функціону-

вання ринкової системи відповідно до мети і стратегії економічної політики держави, обґрунтовує В.С. Ясенецький [16, с. 144] та С.П. Позняков [12]. Так, на думку авторів, аналіз зазначених специфічних понять «інфраструктура» виявив необхідність встановлення методологічних зв'язків у площині:

1) організаційно-економічного та організаційно-правового інтегрованого їх системного змісту;

2) об'єктивного правового й економічного підґрунтя для формування зрозуміло визначеної системи норм правовикористання і правозабезпечення публічних «обслуговуючих» функцій (у т. ч. послуг), а також господарської компетенції «публічної господарської адміністрації».

Із визначеним підходом пов'язане адміністративно-правове розуміння поняття «господарська інфраструктура» як фундаменту забезпечення діяльності підприємств, що забезпечує загальні фактичні (матеріальні) та юридичні (формально забезпечуючі і публічно-сервісні) умови для здійснення господарської діяльності [12]. У зв'язку з цим важливо звернути увагу на питання економії засобів публічно-владного впливу і водночас підвищення ефективності правозастосування господарської компетенції за рахунок встановлення чітких взаємозв'язків «публічно-сервісної інфраструктури підтримки економічного розвитку» у напрямі об'єднання інтересів, ресурсів, функцій, організаційних структур та інших публічно-владних правових можливостей.

Таким чином, вищезазначені автори акцентують увагу на використанні в науці терміносполучення «публічно-сервісна інфраструктура підтримки зовнішньоекономічної діяльності» за функціональною ознакою. Основною метою такого організаційно-правового утворення є ресурсне забезпечення функціонування господарської інфраструктури, безпеки діяльності саморегулятивних механізмів ринку, соціалізації господарських відносин. До основних завдань слід віднести виконання публічних функцій і надання адміністративних послуг, що сприяють утворенню нових інноваційних підприємств, організацій; вироблення конкурентоспроможної продукції, створення та експлуатацію об'єктів різних видів господарської інфраструктури тощо.

Грошовий аспект інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності обґрунтовують такі автори, як Т.М. Неклюдова та Б.І. Пшик [13, с. 10]. Загалом автори підкреслюють, що

грошовий аспект зовнішньоекономічної діяльності складається з великої кількості різноманітних «каналів», за якими грошові кошти «перетікають» від покупців до продавців. Ці канали можна поділити на дві основні групи. До першої належать так звані канали прямого фінансування, тобто канали, за якими грошові кошти переміщуються безпосередньо від власників заощаджень до позичальників. Друга група – це канали непрямого фінансування. За непрямого фінансування грошові кошти, що переміщуються від домашніх господарств у напрямку фірм, проходять через особливі інститути, до числа яких належать, наприклад, банки, взаємні фонди, а також страхові компанії. Такі організації називаються фінансовими посередниками. Фінансові посередники є водночас інститутами інфраструктури фінансового ринку. Стан інститутів ринкової інфраструктури неоднорідний як із кількісного, так і з якісного аспекту. Зміст ринкової інфраструктури не може бути зведений до сукупності лише інституціональних елементів. У сучасній ринковій інфраструктурі прийнято виділяти інформаційний елемент. Це інформаційні мережі та потоки, асоціації чи добровільні об'єднання, що представляють інтереси інших інститутів «знизу» (наприклад, Асоціація українських банків). А також інститути, що забезпечують зворотний зв'язок між суб'єктами ринкових відносин (наприклад, засоби масової інформації). Під законодавчим елементом інфраструктури розуміють відповідну частину господарського законодавства, що регламентує як діяльність інститутів ринкової інфраструктури, так і поведінку суб'єктів ринкових відносин. Він задає «правила гри» в ринковій економіці.

За адміністративно-планової системи господарювання підхід до інфраструктури значно відрізнявся від її розуміння в умовах ринкової економіки. У централізованій системі продукт розподілявся незалежно від існування інститутів, що сприяють його просування від виробника до кінцевого споживача. Під час переходу до ринку підприємствам доводиться самостійно налагоджувати господарські зв'язки, що забезпечують збут їх продукції на ринку. Крім того, змінилася і система розрахунків між господарюючими суб'єктами ринку, що зумовило появу фінансових установ, які є елементами інфраструктури.

Систематизуючи зміст та роль інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств, слід підкреслити, що наявні наукові опрацювання свідчать про те, що

високорозвинена інфраструктура має велике значення для ефективного функціонування економіки загалом, оскільки є важливим фактором у визначенні місця розташування економічної діяльності, а також видів діяльності або секторів, котрі можуть розвиватися у кожному окремому випадку. Високорозвинена інфраструктура зменшує вплив відстані між регіонами, забезпечує інтеграцію ринку і низьковитратний зв'язок із ринками інших країн та регіонів.

**Висновки з цього дослідження.** Найважливішою ознакою інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств як економічної категорії є її значення для створення загальних умов процесу відтворення. Розвиток інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств сприяє зниженню витрат виробництва через зростання продуктивності праці насамперед на окремих підприємствах, які користуються її послугами, а потім в економіці загалом. В умовах становлення ринкових відносин виникає необхідність організаційного забезпечення товароруху, взаємного пошуку один одного продавцями і покупцями, налагодження господарських зв'язків між підприємствами, руху ресурсних потоків. Тому для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідне формування ринкової інфраструктури, яка являє собою сукупність господарюючих суб'єктів, діяльність яких спрямована на обслуговування основних процесів у межах ринкового господарства (товароруху, пошуку продавців та покупців, налагодження господарських зв'язків між підприємствами, руху ресурсних потоків), а також функціонування підприємницьких структур.

На відміну від наявних наукових опрацювань, на нашу думку, найважливішим чинником, що визначає структуру і динаміку, зміст

та роль інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, є транзакційні витрати. Саме відносними відмінностями в рівні та структурі витрат транзакції пояснюється все розмаїття форм інститутів інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності. Високий рівень транзакційних витрат у сучасній системі бізнес-процесів, що виходять за національні кордони, зумовлює напрями в організації і функціонуванні як ринкової інфраструктури взагалі, так і інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності зокрема. Процеси інтеграції та корпоратизації в цілях економії транзакційних витрат характерні для сучасного етапу розвитку інфраструктури не тільки в межах економіки України, але і в більшості розвинених зарубіжних економік.

Акцентуючи увагу на інфраструктурі зовнішньоекономічної діяльності підприємств та проаналізувавши її складники, ми спостерігаємо формування так званої контактної аудиторії. Це є певним комплексом елементів інфраструктури, що забезпечують потреби підприємств під час здійснення зовнішньоекономічної операції. Кожна операція має свою контактну аудиторію – групу організацій, без яких ця операція не здійсниться. Відповідно до цього операції в межах контактної групи формуються на основі зв'язків.

Таким чином, вважаємо, що інфраструктурою зовнішньоекономічної діяльності є система контактних аудиторій підприємств (установ, організацій, державних та комерційних підприємств та служб), які забезпечують мінімальний рівень транзакційних витрат у реалізації зовнішньоекономічної діяльності. Разом із цим відзначимо, що в економічній системі набір контактних аудиторій підприємства може трансформуватися та видозмінюватися, тому їх опис, обґрунтування та оптимізація в Україні зумовлюють проблематику подальших досліджень у цьому напрямі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Антонюк Д.А. Методологія оптимізації зв'язків між елементами інституціональної інфраструктури підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2013. № 2. С. 81–5.
2. Беленький П. Механізми розвитку ринкової інфраструктури в Україні : методологічні аспекти. Вісник Національної академії наук України. 2002. № 4. С. 15–25.
3. Білов Г.О. Соціально-економічна сутність управління інтелектуальним капіталом за умовами залучення інвестицій, спрямованих на матеріалізацію інтелектуального продукту. Сучасні питання економіки і права. 2012. Вип. 1. С. 5–8.
4. Бойчик І.М. Ринкова інфраструктура: сутність та характеристика. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 34–41.
5. Васильєва Т.А. Транзакційні витрати як фактор формування ринкової інфраструктури. Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка. 2012. № 4. С. 125–129.

6. Вітушко А. Інтелектуальні технології в керуванні інформаційно- мережевою інфраструктурою. Наукові праці Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського. 2009. Вип. 25. С. 322–327.
7. Гринько Т. В. Особливості сучасних інноваційних процесів підприємств сфери послуг. Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. 2013. № 1. С. 106–109.
8. Карпов В.М. Проблеми галузей транспортної інфраструктури на сучасному етапі розвитку національного господарства України. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 2. С. 124–129.
9. Колісник Г.М. Формування ефективної інфраструктури державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. Економіка, планування і управління в лісовиробничому комплексі: Науковий вісник. 2007. Вип. 17. С. 271–276.
10. Петкова Л., Проскурін В. Муніципальні інвестиції та кредити: навч. посібник. / К., 2006. 158 с.
11. Питуляк Н.С. Логістична система – основа підвищення ефективності функціонування підприємств сфери послуг. Інноваційна економіка. 2013. № 6. С. 218–221.
12. Позняков С.П. «Господарська інфраструктура» та «публічно-сервісна інфраструктура підтримки економічного розвитку»: проблема адміністративно-правового регулювання. Часопис Академії адвокатури України. 2013. № 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chaau\\_2013\\_2\\_20.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chaau_2013_2_20.pdf).
13. Пшик Б.І., Неклюдова Т.М. Інфраструктура грошового ринку: теоретичні засади дослідження. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2014. № 2. С. 9–12.
14. Самуельсон П. Економіка. М.: Алгон, 1997. Т. 1., 1997. 333 с.
15. Хлістунова Н.В. Проблеми та недоліки в системі управління стратегічною гнучкістю вітчизняних підприємств сфери послуг. Економічний простір. 2013. № 72. С. 249–261.
16. Ясенецький В.С. До питання про сутність і зміст ринкової інфраструктури. Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка. 2012. № 2. С. 141–146.
17. Rosenstein-Rodan P. N. Notes on the Theory of the “big Push”. Economic development program. Italy project. Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology, 1957. 32 p.

## REFERENCES:

1. Antoniuk D.A. (2013) Metodolohiia optymizatsii zviazkiv mizh elementamy instytutsionalnoi infrastruktury pidpriemnytstva [Methodology of Optimizing the Links Between Elements of the Institutional Infrastructure of Entrepreneurship]. Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva, no 2, pp. 8–15.
2. Bieliienkyi P. (2002) Mekhanizmy rozvytku rynkovoii infrastruktury v Ukraini: metodolohichni aspekty [The Mechanisms of Market Infrastructure Development in Ukraine: Methodological Aspects]. Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy, no 4, pp. 15–25.
3. Bilov H.O. (2012) Sotsialno-ekonomichna sutnist upravlinnia intelektualnym kapitalom za umovamy zaluchennia investytzii, spriamovanykh na materializatsiiu intelektualnogo produktu [Socio-economic Essence of Intellectual Capital Management under Conditions of Attraction of Investments Aimed at Materialization of Intellectual product]. Suchasni pytannia ekonomiky i prava, vol. 1, pp. 5–8.
4. Boichyk I.M. (2013) Rynkova infrastruktura: sutnist ta kharakterystyka [Market Infrastructure: Essence and Characteristics]. Stalyi rozvytok ekonomiky, no 3, pp. 34–41.
5. Vasylieva T.A. (2012) Transaktsiini vytraty yak faktor formuvannia rynkovoii infrastruktury [Transaction Costs as a Factor in the Formation of Market Infrastructure]. Visnyk Sumskoho derzhavnogo universytetu. Ser.: Ekonomika, no 4, pp. 125–129.
6. Vitushko A. (2009) Intelektualni tekhnolohii v keruvanni informatsiino- merezhevoiu infrastrukturoiu [Intellectual Technologies in the Management of Information and Network Infrastructure]. Naukovi pratsi Natsionalnoi biblioteky Ukrainy im. V.I. Vernadskoho, vol. 25, pp. 322–327.
7. Hrynko T. V. (2013) Osoblyvosti suchasnykh innovatsiinykh protsesiv pidpriemstv sfery posluh [Peculiarities of Modern Innovations of Service Industries]. Derzhava ta rehiony. Ser.: Ekonomika ta pidpriemnytstvo, no 1, pp. 106–109.
8. Karpov V.M. (2012) Problemy haluzei transportnoi infrastruktury na suchasnomu etapi rozvytku natsionalnogo gospodarstva Ukrainy [Problems of Branches of Transport Infrastructure at the Present Stage of Development of the National Economy of Ukraine]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, no 2, pp. 124–129.
9. Kolisnyk H.M. (2007) Formuvannia efektyvnoi infrastruktury derzhavnoi pidtrymky rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Formation of an Effective State Support Infrastructure of Small Business Development in Ukraine]. Ekonomika, planuvannia i upravlinnia v lisovyrobnychomu kompleksi: Naukovyi visnyk, vol. 17, pp. 271–276.

10. Petkova L., Proskurin V. (2006) Munitsypalni investytsii ta kredyty [Municipal Investments and Loans]. Kiev. (in Ukrainian)
11. Pytuliak N.S. (2013) Lohistychna systema – osnova pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannia pidpriemstv sfery posluh [The Logistics System is the Basis for Increasing the Efficiency of the Service Sector Enterprises]. Innovatsiina ekonomika, no 6, pp. 218–221.
12. Pozniakov S.P. (2012) “Hospodarska infrastruktura” ta “publichno-servisna infrastruktura pidtrymky ekonomichnoho rozvytku”: problema administratyvno-pravovoho rehuliuвання [“Economic Infrastructure” and “Public Service Infrastructure of Supporting Economic Development”: the Problem of Administrative-Legal Regulation]. Chasopys Akademii advokatury Ukrainy (electronic journal), no 2. Available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chaaau\\_2013\\_2\\_20.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chaaau_2013_2_20.pdf).
13. Pshyk B.I., Nekliudova T.M. (2014) Infrastruktura hroshovoho rynku: teoretychni zasady doslidzhennia [Money Market Infrastructure: Theoretical Foundations of the Study]. Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnogo banku Ukrainy, no 2, pp. 9–12.
14. Samuelson P. (1997) Ekonomika [Economics]. Moscow: Alhon. (in Russian).
15. Khlistunova N.V. (2013) Problemy ta nedoliky v systemi upravlinnia stratehichnoiu hnuchkistiu vitchyznianskykh pidpriemstv sfery posluh [Problems and Disadvantages in the System of Strategic Flexibility Management of Domestic Service Enterprises]. Ekonomichniy prostir, no 72, pp. 249–261.
16. Iasenetskyi V.S. (2012) Do pytannia pro sutnist i zmist rynkovoi infrastruktury [To the Question of the Essence and Content of Market Infrastructure]. Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Ser. : Ekonomika, no 2, pp. 141–146.
17. Rosenstein-Rodan P.N. (1957) Notes on the Theory of the “big Push”. Economic development program. Italy project. Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology. 32 p.

УДК 658.8

## Формування основ класифікації послуг на пасажирському залізничному транспорті далекого сполучення

Мельник Т.С.

кандидат економічних наук,  
Публічне акціонерне товариство «Українська залізниця»

У статті обґрунтовано необхідність постійного удосконалення і розширення класифікації послуг. Доведено, що в основі більшості підходів і способів групування лежить класифікація послуг К. Лавлока. На прикладі залізничного пасажирського транспорту показано недоліки базових аналітичних матриць К. Лавлока. Розроблено пропозиції щодо їх розширення або трансформації. Закладено основи класифікації послуг на пасажирському залізничному транспорті, які відображають відмінності транспортної послуги від інших послуг, а також специфіку обслуговування пасажирів на залізничному транспорті далекого сполучення.

**Ключові слова:** сервісна організація, класифікація послуг, сервісна система, характеристики послуги, аналітичні матриці класифікації послуг.

Мельник Т.С. ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ КЛАССИФИКАЦИИ УСЛУГ НА ПАССАЖИРСКОМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ ДАЛЬНЕГО СООБЩЕНИЯ

В статье обоснована необходимость постоянного усовершенствования и расширения классификации услуг. Доказано, что в основе большинства подходов и способов группирования лежит классификация услуг К. Лавлока. На примере железнодорожного пассажирского транспорта показаны недостатки базовых аналитических матриц К. Лавлока. Разработаны предложения по их расширению или трансформации. Заложены основы классификации услуг на пассажирском железнодорожном транспорте, отражающие отличия транспортной услуги от других услуг, а также специфику обслуживания пассажиров на железнодорожном транспорте дальнего сообщения.

**Ключевые слова:** сервисная организация, классификация услуг, сервисная система, характеристики услуги, аналитические матрицы классификации услуг.

Melnyk T.S. FORMATION OF THE BASIS OF THE CLASSIFICATION OF SERVICES ON LONG-DISTANCE PASSENGER RAIL TRANSPORT

The article substantiates the necessity of continuous improvement and extension of the classification of services. It is proved that the basis of most approaches and methods of grouping lies in the classification of services by K. Lovlock. The example of rail passenger transport shows the shortcomings of K. Lovlock's basic analytical matrices. Proposals for their expansion or transformation elaborates. The foundations for the classification of services in passenger rail transport are basics, which reflect the differences in the transport service from other services, as well as the specifics of passenger service in long-distance rail transport.

**Keywords:** service organization, service classification, service system, service characteristics, analytical matrix services classification.

**Постановка проблеми.** Останніми десятиліттями сфера сервісних послуг переживала низку перетворень, що привело до зміни ролі сервісу в сучасній економіці. За величиною внеску в національний дохід сервісні види діяльності у розвинутих країнах перевищують рівень матеріального виробництва. Широкий перелік послуг різних галузей цієї сфери демонструє їх розмаїття і доводить необхідність їх класифікації із застосуванням значної кількості чітко виокремлених і взаємозв'язаних класифікаційних ознак та різних методів класифікації.

Сьогодні існує кілька підходів і принципів класифікації послуг із виділенням різнома-

нітних класифікаційних ознак. Однак поява принципово нових послуг, об'єднання раніше уособлених послуг в єдині технологічні процеси обслуговування або пакети послуг в межах однієї компанії, диверсифікація діяльності сервісних організацій, поширення їх клієнтської орієнтації вимагають постійного поглиблення та удосконалення класифікації послуг. Актуальність цього питання пояснюється тим, що класифікація послуг дає змогу покращити розуміння досліджуваного явища, виділити відмінні риси кожного виду послуг і на підставі цього визначити специфіку методів управління сервісною компанією і сервісним процесом, особливості позиціонування

на ринку послуг, наявних у бізнес-портфелі компанії, та підштовхнути її до пошуку нових видів послуг.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Перші спроби класифікації послуг у маркетингу були зроблені у працях У. Стентона і Р. Джадда, опублікованих у 1964 р., а згодом – у працях Д. Ратмела. Так, У. Стентон [1, с. 235–240] виділив 10 груп послуг, які надаються на комерційній основі, поклавши в основу свого поділу приналежність до певної професії. У подальшому ця ідея стала основою для однієї з фундаментальних ознак класифікації послуг у маркетингу – їх поділу на професійні і непрофесійні [2, с. 63].

Р. Джадд запропонував іншу класифікацію послуг: в основі його ідеї лежить виявлення характеру зв'язків невідчутних послуг із фізичними товарами [3, с. 162]. Цей підхід став основою появи цілої низки ознак, які сьогодні застосовуються у різних підходах до маркетингових класифікацій.

Провівши низку досліджень, Д. Ратмел застосував класифікацію У. Стентона як відправну групування послуг [4, с. 32–36], яку дещо пізніше доповнив такими ознаками: за типами продавців і покупців, за мотивами і практикою здійснення покупок, за ступенем регулювання покупок [5, с. 662].

У наступному десятиріччі спостерігався бурхливий розвиток теорії маркетингу послуг, тому в цей період (1970–1980-ті рр.) склад ознак класифікацій послуг і підходів до їх класифікацій значно розширився та поглибився.

Так, використовуючи напрацювання попередників, Л. Шостака, Е. Сассер, А. Олсен і Д. Вікофф розглядають варіанти співвідношень товарів і послуг у складі продуктових пропозицій, вводячи для них поняття продуктових пакетів. Особливої уваги заслуговують праці Л. Шостака, який розробив спектральну шкалу послуг із виділенням відчутної і невідчутної детермінант та запропонував молекулярну модель для характеристики складу і взаємозв'язку відчутних і невідчутних елементів послуги [3, с. 162].

Т. Хілл вводить поділ послуг на індивідуальні і колективні, а також на послуги з дією на людей і послуги з дією на фізичні предмети. Крім того, він здійснює диференціацію ефектів, викликаних наданими послугами, на постійні і змінні, поворотні і безповоротні, фізичні і ментальні [6, с. 315–338].

Важливими для подальших теоретичних досліджень, а також практичного застосування стали ідеї Р. Чейза, який запропонував

розділяти послуги за ступенем потрібного контакту сервісної організації з клієнтами (високий – низький) і Д. Томаса, який поділив послуги залежно від використання праці людини (з виділенням рівнів кваліфікації персоналу) або машини (обладнання) у процесі надання послуги [7, с. 32].

Серед усіх класифікацій послуг особливу увагу викликала класифікація К. Лавлока, який поділив послуги за базовим характером попиту; змістом і благами; процедурами поставки. Зaslугою цього дослідника є те, що він здійснив зведений огляд підходів до класифікації послуг у маркетингу і застосував матричний принцип для розроблення нових схем аналізу, запропонувавши кілька матриць, які стали базовими.

Узагальнювали напрацювання попередників та доповнювали базову класифікацію послуг низка вчених-послідовників – Ф. Котлер, Р. Шменнер та інші. Однак специфіка окремих галузей сфери послуг та самих послуг вимагає подальшого аналізу та поглиблення класифікації К. Лавлока. Зокрема, це стосується сфери обслуговування пасажирів на залізничному транспорті.

Формування цілей статті. Зараз кількість розроблених і запропонованих підходів до класифікацій послуг, способів їх групування та класифікаційних ознак є досить великою. Однак їх ретельне дослідження показує, що всі вони так чи інакше походять від класифікації К. Лавлока, в основі якої лежить найбільш загальний підхід, тому її можна вважати базовою. Так, у наступних класифікаціях послуги були згруповані за ступенем контакту зі споживачем, за ступенем регулювання законодавчими і нормативними актами, за трудомісткістю, за сегментами споживачів, за характеристиками послуги (ділові та особистого характеру) [8, с. 1].

Проте специфіка і складність (структурна) деяких послуг, зумовлені особливостями тієї галузі невиробничої сфери, до якої вони належать, уже сьогодні вимагають поглиблення наявних класифікацій, не виключаючи обслуговування пасажирів залізничного транспорту. Це і стало метою статті.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для досягнення мети статті ми скористалися матричними схемами К. Лавлока. Наш вибір бази для поглиблення класифікації та її адаптації до специфіки послуги ґрунтується на таких перевагах підходу цього автора: у своїй класифікації він відштовхується не просто від



характеристик послуги, а від її відмінностей від фізичного товару; класифікація ґрунтується на розумінні природи послуги, згідно з чим К. Лавлок вивів два підходи: з одного боку, послуга – це дія або процес, з іншого боку – це вид економічної діяльності [9, с. 34].

Універсальність характеристик послуг, обраних К. Лавлоком для побудови матричних схем їх класифікації, дала нам можливість застосувати їх для характеристики послуг залізничного транспорту, виявити особливості і специфіку цих послуг та на основі цього – поглибити базові матричні схеми і, відповідно, доповнити класифікацію послуг.

Перша з п'яти найбільш відомих і розповсюджених матриць К. Лавлока – «Природа надання послуги» – відображає дві класифікаційні ознаки: характер дії з надання послуги та об'єкт, на який спрямована дія. У матриці дії поділені на відчутні і невідчутні і можуть бути спрямовані на людину (або її свідомість) та інші об'єкти. Згідно з цією класифікацією пасажирські перевезення мають бути віднесені до квадранту з характеристиками «Люди» і «Відчутні дії». Проте очевидно, що таким чином можна було б охарактеризувати транспортну послугу, яка би включала тільки процес переміщення пасажирів у просторі, причому самим простим транспортним засобом, де пасажир не мав би ні побутових умов, ні місця для зручного відпочинку, перевезення багажу, ні інформаційного супроводу, ні забезпечення харчуванням та інших необхідних умов. Крім того, пасажир користується залізничним транспортом також і для перевезення багажу або вантажобагажу, сьогодні україн-

ська залізниця дає можливість перевозити й особисті автомобілі, здійснювати поштові передачі поїздами (експрес-передача). Враховуючи специфіку транспортної послуги, пропонуємо розширити базову матрицю «Природа надання послуги» таким чином: дії з надання послуг поділяти на відчутні, невідчутні і змішані; об'єкти, на які спрямовані дії, розділити на три групи – люди, люди та об'єкти, що їм належать, інші об'єкти (рис. 1).

Друга запропонована К. Лавлоком матриця – «Взаємодія зі споживачами» – характеризує порядок взаємодії між сервісною організацією та її клієнтами (оформлена і неоформлена) та орієнтацію сервісної діяльності на тривалість відносин із ними (тривалі відносини і дискретні трансакції). Наводячи приклади послуг до цієї матриці, автор знаходить у ній місце лише для міського пасажирського транспорту і характеризує його як виробника неоформлених послуг, що мають характер дискретних трансакцій. Очевидно, що користування залізничним транспортом далекого сполучення не можна назвати дискретним – воно радше має періодичний характер, причому перевізні послуги залізничного транспорту оформлюються документально, а супроводжувальні і супутні послуги в основному надаються без оформлення, лише за умови внесення плати за них. З викладеного випливає доцільність розширення базової матриці «Взаємодія зі споживачами» за характеристикою тривалості відносин із клієнтами – періодичними послугами, а за порядком взаємодії з клієнтами – комбінованими послугами (рис. 2).

		Об'єкт, на який спрямована дія		
		Люди	Люди та об'єкти	Інші об'єкти
Характер дії з надання послуг	Відчутні			
	Змішані		Пасажирські залізничні перевезення	
	Невідчутні			

Рис. 1. Розширена матриця К. Лавлока «Природа надання послуги»

Джерело: запропоновано автором на основі [9]

		Порядок взаємодії між сервісною організацією та її клієнтами		
		Оформлена послуга	Комбінована послуга	Неоформлена послуга
Тривалість відносин з клієнтами	Тривалі відносини			
	Періодичні відносини		Пасажирські залізничні перевезення	
	Дискретні трансакції			

Рис. 2. Розширена матриця К. Лавлока «Взаємодія зі споживачами»

Джерело: запропоновано автором на основі [9]

		Ступінь кастомізації пропонованої послуги		
		Високий	Середній	Низький
Ступінь використання думки контактного персоналу	Високий			
	Середній		Пасажирські залізничні перевезення	
	Низький			

Рис. 3. Розширена матриця К. Лавлока «Кастомізація послуги і використання думки контактного персоналу»

Джерело: запропоновано автором на основі [9]

Третя базова матриця – «Кастомізація послуги і використання думки контактного персоналу». Її характеристиками є ступінь кастомізації пропонованої послуги (високий або низький) і ступінь використання думки контактного персоналу (теж високий або низький). При цьому К. Лавлок розміщує послуги суспільного транспорту в нижньому правому квадранті матриці і характеризує їх як послуги з низькими рівнями обох характеристик. Безперечно, таким є міський пасажирський транспорт, однак відносно послуг залізничного пасажир-

ського транспорту ці характеристики будуть неправильними, як неправильно їх відносити і до послуг із високими рівнями кастомізації та використання думок контактного персоналу. У зв'язку з цим нами запропоновано включити до базової матриці середні рівні для обох оцінюваних характеристик (рис. 3).

Наступна матриця – «Спосіб доставки послуги» – є вже більш складною і включає шість квадрантів. Класифікаційними ознаками в ній виступають кількість місць надання послуги, тобто пунктів обслуговування (єдине

і багаточисельні), і тип взаємодії сервісної організації зі споживачами (споживач «їде» до організації, організація «їде» до споживача, взаємодія на відстані «простягнутої руки»). За цією класифікацією пасажирські залізничні перевезення слід віднести до послуг з єдиним місцем обслуговування, коли споживач «їде» до організації. Слід визнати, що ця матриця в авторському варіанті найбільш пристосована до специфіки послуг пасажирського залізничного транспорту. Однак, зважаючи на те, що пасажирів здебільшого можуть отримати послуги не в одному, проте і не в багаточисельних місцях, доцільно доповнити цю класифікаційну ознаку характеристикою «кілька місць». Крім того, оскільки сьогодні послуга «е-квитка» є досить розвиненою і дуже поширеною, зі швидко зростаючою популярністю, за типом взаємодії з організацією пасажирські залізничні перевезення мають зайняти ще один квадрант матриці – «багаточисельні місця надання – взаємодія на відстані простягнутої руки» (рис. 4).

Остання матриця, запропонована К. Лавлоком, характеризує діапазон коливань попиту на послугу у часі (широкий і вузький) та можливості його задоволення у так звані пікові періоди (попит, який зазвичай задовольняється без суттєвих затримок, і попит, що регулярно перевищує потужність). Для того щоб класифікувати за цією матрицею пасажирські залізничні перевезення, необхідно мати дані про тривалість пікового періоду. Ця характеристика не знайшла відображення у базовій матриці, однак її введення вбачається нами

дуже важливим, причому не тільки для класифікації послуг залізничного транспорту, а й для інших сфер надання послуг. Тоді матриця з двомірної перетвориться на тримірну, а класифікаційна ознака «Тривалість сплеску попиту» може мати дві характеристики, такі як висока і низька (рис. 5).

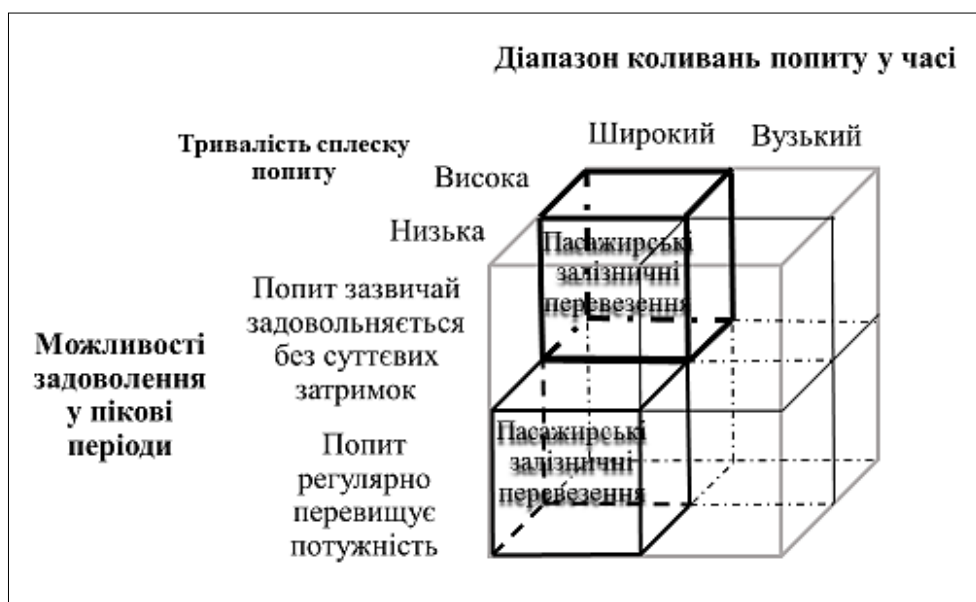
**Висновки.** Класифікація послуг необхідна для формування будь-якої сервісної системи, оскільки цей процес передбачає прийняття низки рішень, у процесі яких визначаються характеристики послуг, що увійдуть до сервісного пакету (тобто переліку пропонованих послуг). Ці рішення, зокрема, стосуються: характеру взаємодії споживача і сервісної організації (застосовується матриця «Спосіб доставки послуги»); ступеня персоніфікації обслуговування і втягнення клієнта у сервісний процес (обирається підхід до побудови сервісної системи – потокова лінія, або споживач як співвиробник, або контакт зі споживачем); послідовності виконання сервісних операцій (технологічні процеси); розроблення порядку надання послуги (формування черг і порядок обслуговування клієнтів у чергах); розроблення стандартів обслуговування (вимоги до якості обслуговування, включаючи гарантії та відновлення послуги); зовнішнього виду контактного персоналу, інтер'єру приміщень і зон обслуговування та ін. із дотриманням фірмового стилю сервісної організації.

Однак під час формування пакету послуг, що є початковим етапом створення сервісної системи [10, с. 98–99], застосування базових (типових) класифікацій послуг, вочевидь,

		Кількість місць надання послуг		
		Єдине	Кілька	Багаточисельні
Тип взаємодії сервісної організації зі споживачами	Споживач «їде» до організації		Пасажирські залізничні перевезення	
	Організація «їде» до споживача			
	Взаємодія на відстані «простягнутої руки»			

Рис. 4. Розширена матриця К. Лавлока «Спосіб доставки послуги»

Джерело: запропоновано автором на основі [9]



**Рис. 5. Трансформована матриця К. Лавлока «Колівання попиту на послуги та можливості його задоволення»**

*Джерело: запропоновано автором на основі [9]*

буде недостатнім: потрібно розробити класифікацію, яка би враховувала специфіку галузі та безпосередньо послуг, на яких спеціалізується конкретна організація. І саме розвинута класифікація К. Лавлока, на наш погляд, може слугувати основою і відправною точкою у такій галузевій класифікації послуг.

Класифікація необхідна для окреслення меж маркетингових досліджень, визначення сегментів пасажирів, які потрібно залучити до кожного конкретного дослідження, формування вибірок. Ця класифікація потрібна

і в аналізі отриманої у процесі дослідження інформації, оскільки сприяє кращому розумінню поведінки пасажирів, природи досліджуваного явища, без чого неможливе прогнозування змін на майбутнє. І, нарешті, класифікація сервісних послуг використовується під час розроблення пропозицій за результатами досліджень – від рекомендацій стосовно позиціонування наявних послуг на ринку, удосконалення цінової політики та інших елементів маркетингового комплексу до пошуку ідей щодо нових послуг.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Stanton W.J. Fundamental of Marketing, 1964. McMillan Dictionary of Marketing and Advertising. Chippenham, Wilshire. 1996. P. 235–240.
2. Карнаухова В.К., Краковская Т.А. Сервисная деятельность: Учеб. пособие / Под общ. ред. Ю.М. Краковского. Москва: ИКЦ «Март»; Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ». 2006. 256 с.
3. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. Учеб. пособие. Москва: ОАО «Типография «НОВОСТИ». 2000. 255 с.
4. Rathmell J.M. "What Is Mean by Services?". Journal of Marketing. 1966. Vol. 30, October. P. 32–36.
5. Rathmell J.M. Marketing in the Service Sector. Mass: Winthrop Publishers, 1974.
6. Hill T.P. On Goods and Services. Review of Income and Wealth. 1977. 23 Dec. P. 315–338.
7. Нохріна Л.А., Кравець О.М. Ефективні комунікації: навч. посібник. Харків: ХНАМГ, 2012. 263 с.
8. Материали к госэкзамену специальности «маркетинг». URL: <http://www.webstarstudio.com/marketing/theor/gos/5.htm> (дата звернення 16.03.2018).
9. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия: пер. с англ. 4-е изд. – Москва: ИД «Вильямс», 2005. 1008 с.
10. Мельник Т.С., Христофор О.В. Підходи до формування сервісної системи пасажирського залізничного транспорту. Перспективи розвитку транспортного комплексу (Проблеми управління, економіки, екології та права щодо розвитку транспортного комплексу України): матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (Дніпропетровськ, 5–6 листопада 2015 р.). Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2015. С. 96–100.

## REFERENCES

1. Stanton W.J. *Fundamental of Marketing*, 1964. McMillan Dictionary of Marketing and Advertising. Chippenham, Wilshire. 1996. P. 235–240.
2. Karnaukhova V.K., Krakovskaya T.A. *Servisnaya deyatelnost: Ucheb. posobiye* [Service activities: Textbook] / Pod obshch. red. Yu.M. Krakovskogo. Moscow. IKTs "MarT"; Rostov-na-Donu: Publishing Center "MarT". 2006. 256 p.
3. Azoyev G.L., Chelenkov A.P. *Konkurentnyye preimushchestva firmy. Ucheb. Posobiye* [Competitive advantages of the company. Textbook]. Moscow: OJS Company "Typography" NEWS". 2000. 255 p.
4. Rathmell J.M. "What Is Mean by Services?". *Journal of Marketing*. 1966. Vol. 30, October. P. 32-36.
5. Rathmell J.M. *Marketing in the Service Sector*. Mass: Winthrop Publishers, 1974.
6. Hill T.P. *On Goods and Services. Review of Income and Wealth*. 1977. 23 Dec. P. 315-338.
7. Nokhrina L.A., Kravets O.M. *Efektivni komunikatsiyi: navch. posibnyk* [Effective Communications: Tutorial]. Kharkiv: RhNAMG, 2012. 263 p.
8. *Materialy k gosekzamenu spetsialnosti marketing*. Available at: <http://www.webstarstudio.com/marketing/theor/gos/5.htm> (accessed 16.03.2018).
9. Lavlok K. *Marketing uslug: personal, tekhnologiya, strategiya: per. s angl. 4-ye izd.* [Marketing services: personnel, technology, strategy: trans. from Engl. 4th ed. Moscow: ID "Vilyams", 2005. 1008 p.
10. Melnyk T.S., Khrystofor O.V. *Pidkhody do formuvannya servisnoyi systemy pasazhyrskogo zaliznychnogo transportu* [Approaches to the formation of a service system for passenger rail transport]. *Perspektyvy rozvytku transportnogo kompleksu (Problemy upravlinnya, ekonomiky, ekologii ta prava shchodo rozvytku transportnogo kompleksu Ukrainy): materialy IV Vseukrainskoi naukovopraktychnoi konferentsiyi (Dnipropetrovsk, 5-6 lystopada 2015 r.)* [Prospects for the development of the transport complex (Problems of management, economy, ecology and the right to develop the transport complex of Ukraine): materials of the IV All-Ukrainian Scientific and Practical Conference (Dnipropetrovsk, 5–6 November 2015)]. Odesa: IMPEER of the NAS of Ukraine, 2015. P. 96–100.

## Вдосконалення стратегічного управління сільськогосподарським підприємством

Могильна Л.М.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції  
Сумського національного аграрного університету

У статті розкривається сутність дефініції «стратегія». Наголошено на тому, що здійснення стратегічного управління в сільськогосподарському підприємстві має свої особливості, бо аграрний бізнес є різноманітним і непередбачуваним. Крім того, висвітлено основні проблеми, з якими зіштовхуються сільськогосподарські підприємства під час вибору стратегії.

**Ключові слова:** стратегія, стратегічне управління, стратегічні рішення, стратегічне планування, сільськогосподарське підприємство.

Могильная Л.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье раскрывается сущность дефиниции «стратегия». Отмечено, что осуществление стратегического управления в сельскохозяйственном предприятии имеет свои особенности, так как аграрный бизнес разнообразен и непредсказуем. Кроме того, освещены основные проблемы, с которыми сталкиваются сельскохозяйственные предприятия при выборе стратегии.

**Ключевые слова:** стратегия, стратегическое управление, стратегические решения, стратегическое планирование, сельскохозяйственное предприятие.

Mohylna L.M. IMPROVEMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article reveals the essence of the definition of "strategy". It is emphasized that the implementation of strategic management in an agricultural enterprise has its own characteristics, because the agrarian business is diverse and unpredictable. In addition, the main problems faced by agricultural enterprises when choosing a strategy are highlighted.

**Keywords:** strategy, strategic management, strategic decisions, strategic planning, agricultural enterprise.

**Постановка проблеми.** Умови функціонування сучасних підприємств характеризуються підвищеною мінливістю зовнішнього середовища, зростаючою складністю внутрішніх бізнес-процесів, виникненням значного числа ризиків у діяльності підприємства. У таких умовах керівники підприємств змушені приймати певні стратегічні рішення. Стратегічні рішення є різновидом управлінських рішень або рішень, що стосуються бізнесу загалом: його позиції щодо конкурентів, клієнтів, продуктів, ринків, макросередовища тощо.

Стратегічні рішення визначають загальний напрям та діяльність підприємства щодо очікуваних, непередбачених та зовсім невідомих на тепер подій, які можуть виникнути в його зовнішньому середовищі.

Оскільки немає двох повністю ідентичних підприємств, немає і двох однакових систем стратегічного управління. Кожне підприємство повинно мати свою власну стратегію.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сутність поняття «стратегія» з виділенням

її складових елементів та їх взаємозв'язок, а також принципи формування та фактори впливу, значення стратегії у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства досліджували у своїх наукових працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Ансофф [1, с. 78–79], А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд [11, с. 93], С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько [4, с. 14], О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко [3, с. 210] та ін. Однак питання визначення змісту поняття «стратегія» є недостатньо вивченим і потребує подальших досліджень та уточнень відповідно до розвитку теорії стратегічного управління та постійних змін діяльності підприємства, що його зумовлюють, оскільки певний підхід до розуміння стратегії визначає основні параметри системи стратегічного управління підприємства, спрямованого на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Також немає єдиного підходу до класифікації загальних стратегій, проте нами проаналізовано позиції сучасних науковців:

З.Є. Шершньової [13, с. 251–256], І.А. Ігнатєвої [5, с. 246–252], Г.І. Кіндрацької [7, с. 248–253], О.В. Ульяновченка, Л.А. Євчук, І.В. Гуторової [12, с. 166–180], які виділяють три характерних типи корпоративних стратегій: стратегії зростання, стратегії стабілізації та стратегії скорочення, в межах яких також виокремлюють стратегічні альтернативи.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Таким чином, питання здійснення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами в умовах динамічних зовнішніх змін залишається недостатньо вивченим. Актуальним питанням залишається здійснення стратегічного управління підприємством для утримання ним конкурентних ринкових позицій.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження основних особливостей стратегічного управління сільськогосподарським підприємством.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найчастіше стратегію прирівнюють до відповідних позицій на ринках, а також до заходів, що підвищують конкурентоспроможність та збільшують частки на «своїх ринках». Згідно з більш широким визначенням стратегія – це своєрідний погляд на внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, спроба знайти шляхи ефективного пристосування до зовнішніх, неконтрольованих фірмою факторів, а також проведення необхідних змін елементів та їх комбінацій.

Стратегія розглядається як модель, до якої організація (компанія, підприємство) намагається наблизитися. Для цього частіше беруть успішне підприємство за зразок. Аналізують його позитивні аспекти, намагаються використати його досвід.

З іншого боку, стратегію як мету управління можна визначити як ідеальну модель підприємства, в якій реалізується «бачення» його менеджерів, керівників, власників і яка побудована за допомогою SWOT-аналізу. Список основних дефініцій «стратегія» наведено в табл. 1.

Таким чином, можемо відзначити, що стратегія – це комплексний та систематизований план розвитку підприємства для забезпечення ефективного його функціонування.

Іншою важливою особливістю стратегії є визначення її як мистецтва управління. Саме цей вислів підкреслює винятково творчий та неофіційний характер стратегії. Неможливо розробити типову, базову стратегію. Кожна стратегія є унікальною.

Характерною рисою стратегії аграрного бізнесу є розгляд низки об'єктивних та суб'єктивних галузевих характеристик, які впливають на функціонування сільськогосподарських підприємств [8, с. 26]. До об'єктивних належать: вплив кліматичних умов на сільське господарство; сезонність виробництва; тривалий інтервал між періодами понесених витрат та отриманням доходу; використання у виробничому процесі частини продукції власного виробництва; різні умови зберігання та збуту продукції; використання як засобів та предметів праці живих організмів; використання землі як одного з ресурсів виробництва. До суб'єктивних належать: реформи в аграрному секторі; низький рівень концентрації та монополізації сільськогосподарського виробництва; субсидіювання аграрного сектору економіки; низька рентабельність сільськогосподарської діяльності; необхідність постійного визначення ринкової вартості біологічних активів. Зазначимо, що виробничий процес у сільському господарстві залежить не тільки від галузевих особливостей, але також від наукових, технічних, біологічних, соціальних та економічних факторів.

Оскільки немає двох повністю ідентичних підприємств, то немає і двох однакових систем стратегічного управління. Кожне підприємство повинно мати свою власну систему. На формування індивідуальних систем стратегічного управління впливають такі чинники, як розміри підприємства; галузева належність; рівень виробничого потенціалу підприємства; рівень науково-технічного потенціалу, трансферу інновацій; спеціалізація, рівень концентрації і кооперації, тип виробництва; рівень розвитку управління, контролю за виконанням; кваліфікація персоналу; наявність і рівень стратегічного мислення у менеджерів; наявність ефективних стратегій; динаміка середовища підприємства.

Хоча стратегічні набори підприємств навіть однієї галузі суттєво відрізняються, проте в економічній літературі дотримуються певного алгоритму формування стратегічного набору з урахуванням ієрархічних видів стратегій. Зазначимо, що розвиток стратегічного управління безпосередньо на аграрних підприємствах розпочався починаючи з 80-х років 20-го століття. Доповнюючи запропоновану А.А. Томпсоном та А.Дж. Стріклендом піраміду стратегій [11, с. 79], виділяють такі групи стратегій для сільськогосподарських підприємств: загальні (корпоративні), продуктово-товарні; конкурентні (ділові); функціональні та ресурсні.

## Трактування дефініції «стратегія» різними науковцями

Автор	Визначення
І. Ансофф	Стратегія – це перелік правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності
А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікланд	Стратегія – це план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених завдань
Є.І. Велесько, О.О. Биков, З. Дражек	Стратегія – це мистецтво керівництва, загальний план ведення роботи
Ш.М. Остер	Стратегія – це зобов'язання діяти певним чином: таким, а не іншим
Б.Д. Хендерсон	Стратегія – це обережне дослідження плану дій, яке розвиває конкурентну перевагу в бізнесі і примножує її
С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько	Стратегія – встановлений набір напрямів діяльності (цілей і способів їх досягнення) для забезпечення максимально ефективного функціонування і розвитку підприємства за рахунок формування і раціонального використання його конкурентних переваг
О.С. Віханський	Стратегія – довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи відносин всередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводять організацію до її цілей
О.Д. Гудзинський	Стратегія – форма прояву управлінської діяльності, взаємозв'язку мети та способу її досягнення; засіб для досягнення певних цілей
М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури	Стратегія – детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей
А. Чандлер	Стратегія – визначення основних довгострокових цілей разом із відповідним планом дій та розподілом ресурсів для їх досягнення
В.Д. Савченко, М.І. Байдик, Р.М. Шелудько	Стратегія – констатація того, які плани має підприємство і як воно збирається їх досягти; це також констатація наміру, що визначає засоби для досягнення цілей, пов'язаних із довгостроковим розподілом ресурсів підприємства, із гнучкою відповідністю цих ресурсів і здібностей особливостям зовнішнього оточення
М.Г. Саєнко	Стратегія – систематичний план потенційної поведінки підприємства в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості

Джерело: [6, с. 10; 1, с. 78–79; 11, с. 93; 4, с. 14; 2, с. 87–88; 3, с. 210; 9, с. 10–11; 10, с. 9]

З цього можемо дійти висновку, що стратегічний набір є багаторівневою структурою, тоді як загальна (корпоративна) стратегія є метою для стратегій нижчих рядів, які всебічно описують та узагальнюють загальну стратегію та є, відповідно, засобом. Кожен із запропонованих рівнів стратегічного набору, у свою чергу, пропонує альтернативний набір груп стратегій, які відрізняються за напрямом, а також системою дій та методів, визначених для досягнення цілей, встановлених на певному рівні.

Зараз немає єдиного підходу до класифікації загальних стратегій. Зазначимо, що для

сільськогосподарських підприємств продуктово-товарні стратегії у стратегічному наборі підприємства є оптимально збалансованим набором галузей виробництва, як основних, так і допоміжних та обслуговуючих. При цьому важлива роль у формуванні продуктово-товарних стратегій сільськогосподарських підприємств відводиться саме ефективному поєднанню різних галузей, що в кінцевому результаті забезпечує синергетичний ефект.

Під час господарської діяльності підприємства аграрного спрямування використовують усі види ресурсів, які застосовують у виробничому процесі. Необхідність визна-



чення потреби в ресурсах відіграє вирішальну роль у виробництві сільськогосподарської продукції.

У систематизації актуальних для аграрних підприємств стратегій знайдено значну кількість стратегічних альтернатив, які є досить загальними та поширеними, а тому в умовах конкретного підприємства повинні коригуватися, вноситися деякі корективи, зміни, що ускладнює вибір стратегій та формування конкурентоспроможного стратегічного набору.

Це відкриває можливості для інших досліджень стосовно теоретичних аспектів (зокрема принципів, методів та алгоритмів) формування конкурентоспроможного стратегічного набору сільськогосподарських підприємств, в тому числі пошуку стратегій і вибору оптимальних умов для конкретних видів діяльності певного підприємства, які повинні бути взаємоузгодженими та взаємодоповнюючими.

Розвиток стратегій у сільському господарстві багато в чому визначається специфікою об'єкта стратегічного управління, тобто аграрного виробництва. Стратегічне управління та використання основних принципів мають специфічні характеристики.

Слід зазначити, що стратегічне управління відображає різні методологічні підходи. Ф. Котлером була запропонована концептуальна модель ієрархічного аналізу, планування, виконання та контролю, але проведені нами дослідження дають змогу дійти висновку, що насправді процес управління в сільськогосподарському підприємстві не відбувається згідно з моделлю Ф. Котлера. Цьому є кілька пояснень.

По-перше, запропонована технологія стратегічного управління «зверху – вниз» – від формулювання місії та завдань до здійснення контролю за її досягненнями. Все це на практиці не працює. Невелика група керівників вищої ланки управління, які очолюють та керують підприємством, не може розробити настільки докладні стратегії та плани настільки простими, щоб іншим залишалось їх тільки реалізовувати.

Слід враховувати, що аграрний бізнес є надто складним, непередбачуваним та різноманітним, щоб можна було розробити детальні стратегії дії та надати на нижчі рівні управлінської ієрархії.

По-друге, діяльність корпоративних лідерів не є ідентичною роботі аналітиків та плановиків. Останні систематично думають лише про реалізацію стратегій. Їхня діяль-

ність є надзвичайно ситуативною. Успішні стратегії не були сформульовані заздалегідь, про це свідчить практика відомих компаній. Вони виникли в процесі подій, що відбувалися в господарській діяльності, але не були навмисно сплановані.

По-третє, немає підстав сумніватися в тому, що реальність управлінської діяльності не може бути порівняна з ієрархічними моделями. Вони являють собою аналіз, планування та контроль як окремі види діяльності, які систематично та послідовно реалізуються в житті.

По-четверте, функції управління, які застосовуються в стратегічному управлінні, не відповідають вимогам принципу циклічного процесу. Відповідно до принципів загального менеджменту реалізація складних процесів, включаючи стратегічне управління, включає в себе всі загальні функції управління. Відсутність будь-якої функції в процесі управління приводить до прогалин, що, у свою чергу, призводить до порушення процесу.

По-п'яте, реалізація стратегічних програм та стратегій є довгостроковою і може зайняти від 10 до 15 років. Правильність вибору стратегії підприємством може оцінити лише споживач. Логіка споживчої поведінки може бути виявлена тільки *post factum*. Однак вона не обов'язково повинна відповідати стратегії, якою керується компанія. Відхилення, яке також може виникнути під час реалізації стратегії, теж виявляється *post factum*. Це можливо здійснити лише на заключному етапі стратегічного контролю.

Недоліки ієрархічної моделі стратегічного управління не приводять до того, що підприємства нехтують визначенням місії та цілей своєї діяльності, формулюванням стратегії успіху.

Необхідно переосмислити організаційні підходи процесів управління в напрямі поєднання стратегічного та оперативного управління. Виконані дослідження свідчать, що головною метою стратегічного управління є досягнення синергетичного ефекту. Його підприємство може досягти шляхом визначення та реалізації успішної стратегії. Сам термін «синергетика» підкреслює основну роль колективних взаємодій. Вони здійснюються у створенні та підтримці процесів самоорганізації в різних відкритих системах, включаючи промислові підприємства. У стратегічному управлінні синергія може бути основою для прийняття ефективних рішень у ситуації, коли на підприємство постійно впливає неста-

більше та нелінійне зовнішнє середовище через його відкритість.

Але можливості його практичного застосування та розвиток стратегічного управління виявило недосконалість використання лише принципів синергії у стратегічному управлінні підприємством. Спроба позбутися недоліків функціонального та структурного підходу до визначення стратегій сприяла розробленню нових ідей. Вони були засновані на об'єктній декомпозиції. Цей підхід називається об'єктно-цільовим. Його застосування було засновано на концепції менеджменту підприємства.

Кожне підприємство є відкритою системою. Це пов'язано із задоволенням потреб своїх клієнтів. Тому цілі його слід шукати у зовнішньому середовищі підприємства, а не всередині самого підприємства. Наголосимо на тому факті, що прибуток не може бути місією компанії. Це є цілком внутрішньою проблемою, хоча і найбільш важливою.

Аналіз зовнішнього середовища здійснюється для виявлення загроз та потенційних можливостей. З цим може зіткнутися підприємство у своєму майбутньому. Виділяють, як правило, сім факторів: економічні, політичні, технологічні, ринкові, конкурентні, міжнародні, соціокультурні.

Результатом такого аналізу є перелік майбутніх загроз і можливостей. Однак при цьому враховуються важливість і вплив їх на підприємство. Після цього керівництво повинне аналізувати внутрішній потенціал підприємства. Це робиться для визначення його сильних та слабких сторін. Рекомендується також проаналізувати інші функціональні зони підприємства. Це маркетинг, фінанси (бухгалтерський облік), операції (виробництво), кадрова, корпоративна культура та імідж. Тому результатом етапу діагностики є перелік загроз та майбутніх можливостей у зовнішньому середовищі, а також сильних та слабких сторін підприємства. Натепер перед керівництвом виникає питання про те, чи можуть бути знайдені місія та цілі підприємства в контексті наявної стратегії. Справа в тому, що використання наявної стратегії в майбутньому буде простіше для них, щоб досягти своєї мети. Воно вже дає уявлення про «стратегічні прогалини».

Наступним кроком у стратегічному плануванні є аналіз життєвого циклу. Концепція життєвого циклу продукту ґрунтується на припущенні, що всі продукти мають стандартний життєвий цикл. Після аналізу життєвого циклу продукту керівництво повинно проаналізу-

вати експериментальні криві. Концепція використання експериментальних кривих (кривих досвіду) заснована на тому факті, що собівартість одиниці продукції за рахунок збільшення кількості продуктів (виробництва і доставки) значно знижується.

Причиною є заощадження на масштабах виробництва, а також збільшення кількості продукції та досвіду усунення помилок, зміни виробничого процесу.

Із концепції життєвого циклу продукту та експериментальних кривих витікають такі стратегічні вимоги: збалансованого поєднання продуктів, які знаходяться на різних стадіях життєвого циклу; збільшення своєї частки ринку, оскільки це збільшує обсяг виробництва і дає змогу рухатися вниз по експериментальній кривій.

Обидві вимоги розглядаються на наступному етапі стратегічного планування у визначенні «стратегічних полів бізнесу» та формулюванні «портфеля». Портфель – це сукупність напрямів бізнесу або групи господарських підрозділів. Кожне підприємство є «портфелем» напрямів бізнесу. Концепція «портфеля» базується на тому, що підприємство є життєздатним і прибутковим, коли його бізнес-одиниці залишаються збалансованими для майбутніх можливостей та ризиків. «Стратегічні поля бізнесу» розрізняються за такими критеріями, як очікуваний темп росту ринку (попиту); ринкова частка.

На наступному етапі стратегічного планування для кожного із полів бізнесу вибираються стратегії. Вони вибираються відповідно до концепції «портфеля», який визначається стратегією кожного сектору бізнесу.

Останній етап стратегічного планування – стратегічне планування структури підприємства. На підставі бізнес-планування, виробничої програми, потужності та потенціалу підприємства встановлюються довгострокові, відносно стабільні елементи. До них відносять: систему управління, організаційну структуру; розташування підприємства, зв'язки підприємства; правові форми та стиль управління.

Зміни на підприємстві є змістовним результатом стратегічного планування. Вони стосуються створення нових ринків збуту, диверсифікації виробництва, розроблення та створення нових потужностей, ліквідації збиткових виробництв, злиття та поглинання компаній, розроблення нових товарів, реорганізації та перерозподілу повноважень та відповідальності тощо.

Для того щоб підприємство було прибутковим у довгостроковій перспективі, ці зміни повинні бути прораховані відповідно до майбутньої очікуваної реакції на динаміку зовнішнього середовища. Це не повинна бути примусова реакція на минулі та нинішні події.

Поточні темпи змін та збільшення знань є важливим фактором, бо стратегічне планування є єдиним засобом передбачати майбутні проблеми та можливості на досліджуваному підприємстві. Це забезпечується завдяки створенню довгострокового плану.

Стратегічне планування є підґрунтям для прийняття рішень. Для цього повинні бути знання про те, чого бажає досягти підприємство. Це допомагає з'ясувати найбільш відповідні способи поведінки та шляхи дій. Формальне планування допомагає зменшити ризик стосовно прийняття рішення. Під час прийняття відповідних та систематизованих планових рішень керівництво знижує ризик стосовно прийняття неправильних рішень через неточну або недостовірну інформацію про можливості підприємства або зовнішню ситуацію. Планування, яке слугує для форму-

лювання цілей, допомагає створити єдність загальної мети в самому підприємстві.

Процес стратегічного планування – безперервний річний робочий цикл, що включає роботу практично всіх підрозділів підприємства. Як правило, остаточна версія плану та бюджету затверджується вищим керівництвом.

Під час вибору методів планування необхідно враховувати певні вимоги: вони повинні бути пропорційними зовнішнім умовам управління, особливостям різних стадій процесу розроблення та еволюції ринкових відносин; повинні найбільш повно враховувати профіль діяльності об'єкта планування та розмаїття засобів і шляхів для досягнення основної мети бізнесу – збільшення прибутку; розрізнятися залежно від виду розробленого плану.

**Висновки з проведеного дослідження.** Наведені вище причини зумовлюють значну відмінність сільського господарства від інших секторів економіки, що має важливе практичне значення під час розроблення стратегії підприємства та стратегічного управління сільськогосподарським виробництвом.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансофф И. Стратегическое управление [пер. с англ.]. М.: Экономика. 2011. 519 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики. 2013. 296 с.
3. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посіб. Ін-т підготов. кадрів держ. служби зайнятості України. К.: ІПК ДСЗУ. 2010. 321 с.
4. Довбня С.Б., Найдовська А.О., Хитько М.М. Стратегія підприємства: навч. посібник. Дніпропетровськ: НМетаАУ. 2011. 71 с.
5. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: підручник. К.: Каравела. 2015. 480 с.
6. Кайлюк Є.М., Андрєєва В.М., Гриненко В.В. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Х.: ХНАМГ. 2010. 279 с.
7. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Львів: Львів. Політехніка. 2010. 408 с.
8. Мискін Ю.І. Галузеві особливості діяльності сільськогосподарських підприємств та їх вплив на аналітичне забезпечення менеджменту. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2011. № 1. С. 316–327.
9. Савченко В.Д., Байдик М.І., Шелудько Р.М. Стратегія підприємства: навч. посіб. Харківський національний аграрний ун-т ім. В.В. Докучаєва. 2014. 206 с.
10. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка. 2006. 390 с.
11. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов [пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой]. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 2015. 576 с.
12. Ульяновченко О.В., Євчук Л.А, Гуторова І.В. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та стратегічні аспекти її формування: [монографія]. Х.: Віровець А. П. «Апостроф» 2011. 340 с.
13. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ. 2015. 699 с.

## REFERENCES

1. Ansoff I. (2011). Strategicheskoe upravlenie [per. s angl.]. M.: Ekonomika. 519 p.
2. Vikhanskiy O.S. (2013). Strategicheskoe upravlenie : uchebnyk. 2-e izd., pererab. i dop. M. : Gardariki. 296 p.
3. Hudzynskiy O.D., Sudomyr S.M., Hurenko T.O. (2010). Menedzhment pidpriemnytskoi diialnosti: navch. posib. In-t pidhotov. kadriv derzh. sluzhby zainiatosti Ukrainy. K.: IPK DSZU. 321 p.
4. Dovbnia S.B., Naidovska A.O., Khytko M.M. (2011). Stratehiia pidpriemstva: navch. posibnyk. Dnipropetrovsk: NMetaAU. 71 p.
5. Ihnatieva I. A. (2015). Stratehichniy menedzhment: pidruchnyk. K.: Karavela. 480 p.
6. Kailiuk Ye.M., Andrieieva V.M., Hrynenko V.V. (2010). Stratehichniy menedzhment: navch. posib. Kh.: KhNAMH. 279 p.
7. Kindratska H.I. (2010). Stratehichniy menedzhment: navch. posib. Lviv: Lviv. Politekhnik. 408 p.
8. Myskin Yu.I. (2011). Haluzevi osoblyvosti diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv ta yikh vplyv na analitychne zabezpechennia menedzhmentu [Sectoral characteristics of farms and their impact on analytical support management] Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy, № 1. pp. 316-327.
9. Savchenko V.D., Baidyk M.I., Sheludko R.M. (2014). Stratehiia pidpriemstva: navch. posib. Kharkivskiy natsionalnyi ahraryi un-t im. V.V. Dokuchaieva. 206 p.
10. Saienko M.H. (2006). Stratehiia pidpriemstva: navch. posib. Ternopil: Ekonomichna dumka. 390 p.
11. Tompson A.A., Striklend A. Dzh. (2015). Strategicheskyy menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizatsii strategii : uchebnyk dlya vuzov [per. s angl. pod red. L. G. Zaytseva, M. I. Sokolovoy]. M.: Banki i birzhi, YuNITI. 576 p.
12. Ulianchenko O.V., Yevchuk L.A., Hutorova I.V. (2011), Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpriemstv ta stratehichni aspekty yii formuvannia: [monohrafiia]. Kh.: Virovets A. P. "Apostrof" 340 p.
13. Shershnova Z.Ye. (2015). Stratehichne upravlinnia: pidruchnyk. 2-he vyd., pererob. i dop. K.: KNEU. 699 p.

УДК 338.48:379.8

## Напрями підвищення конкурентоспроможності екскурсійних послуг туристичних підприємств

**Нездоймінов С.Г.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу  
Одеського національного економічного університету

**Петрова А.С.**

студентка факультету міжнародної економіки  
Одеського національного економічного університету

Розглянуто напрями підвищення конкурентоспроможності екскурсійних послуг туристичних підприємств. Розкрито роль екскурсійної діяльності в розвитку привабливості туристичних територій. Проаналізовано сучасний стан розвитку екскурсійної діяльності в Україні та м. Одеса, визначено фактори, які впливають на конкурентоспроможність екскурсійних послуг. Запропоновано шляхи удосконалення підготовки та підвищення кваліфікації екскурсоводів та гідів-перекладачів. Доведено, що впровадження інноваційних технологій стає одним з основних напрямів підвищення конкурентоспроможності та якості екскурсійних послуг туристичних підприємств.

**Ключові слова:** туристичні підприємства, конкурентоспроможність екскурсійних послуг, екскурсовод, інноваційні технології, туристичний ринок.

Нездойминов С.Г., Петрова А.С. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСКУРСИОННЫХ УСЛУГ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены направления повышения конкурентоспособности экскурсионных услуг туристических предприятий. Раскрыта роль экскурсионной деятельности в развитии привлекательности туристических территорий. Проанализировано современное состояние развития экскурсионной деятельности в Украине и г. Одесса, определены факторы, влияющие на конкурентоспособность экскурсионных услуг. Предложены пути совершенствования подготовки и повышения квалификации экскурсоводов и гидов-переводчиков. Доказано, что внедрение инновационных технологий становится одним из основных направлений повышения конкурентоспособности и качества экскурсионных услуг туристических предприятий.

**Ключевые слова:** туристические предприятия, конкурентоспособность экскурсионных услуг, экскурсовод, инновационные технологии, туристический рынок.

Nezdoyminov S.G., Petrova A.S. DIRECTIONS TO INCREASE COMPETITIVENESS OF EXCURSION SERVICES OF TOURISM ENTERPRISES

The ways of increasing the competitiveness of excursion services of tourist enterprises are considered. The role of excursion activity in development of attractiveness of tourist territories is revealed. The present state of development of excursion activity in Ukraine and Odessa is analysed, factors that influence the competitiveness of excursion services are determined. The ways of preparation and improvement of qualification of guides and guides-translators are offered. It is proved that introduction of innovative technologies becomes one of the main directions of increase of competitiveness and quality of excursion services of tourist enterprises.

**Keywords:** tourist enterprises, competitiveness of excursion services, guide, innovative technologies, tourist market.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі все більше зростає роль туризму як сектора світового господарства, який становить 7% світового експорту товарів та послуг, 10% світового ВВП та забезпечує створення нових робочих місць, сприяє екологічному захисту довкілля, збереженню культурної спадщини та подоланню бідності. За даними ЮНВТО, у 2017 році до міжнародних подорожей було залучено 1,322 млн осіб, що на 7% більше, ніж у попередньому році [1].

Фахівці вважають, що огляд визначних місць залишається основною метою здійснення туристичної подорожі. Так, за даними досліджень TripBarometer, у 2016 році 47% туристів зазначили, що відвідували місце призначення з ціллю знайомства з культурною спадщиною та життям людей конкретної країни [2].

В умовах збільшення пропозиції схожих екскурсійних продуктів та збільшення інформованості туристів про екскурсійні послуги з одночасним підвищенням вимог до рівня

обслуговування та якості послуг актуальним стає питання конкурентної боротьби між туристичними підприємствами, що спеціалізуються на організації екскурсійного обслуговування туристів. Отже, актуальність досліджуваної теми зумовлена тим, що на сучасному етапі розвитку ринку загострилася проблема перерозподілу туристичних потоків та пошуку напрямів підвищення конкурентоспроможності регіональних екскурсійних послуг.

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

Дослідженню проблем розвитку екскурсійної діяльності присвятили свої праці українські науковці: В.К. Бабарицька, С.С. Галасюк, Л.А. Слатвінська та інші [3; 4; 5]. Автори приділили увагу теоретичним та практичним аспектам формування ринку екскурсійних послуг, оцінки їх якості, підготовки фахівців туристичного супроводження. Проте недостатньо уваги приділено формуванню практичних заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності екскурсійних послуг.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Сьогодні потребує більш детального вивчення та узагальнення досвід туристичних підприємств щодо підвищення конкурентоспроможності екскурсійних послуг.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності екскурсійних послуг туристичних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з даними міністерства економічного розвитку та торгівлі України до країни у 2017 році в'їхало близько 6,3 млн туристів, що на 8,7% більше, ніж у попередній рік. Це свідчить про те, що туристичний потік до України починає відновлюватися після спаду 2013–2014 років. Попит на екскурсійні послуги зумовлений підвищенням інтересу у туристів до внутрішнього туризму та туристично-екскурсійних маршрутів [6]. Сучасний розвиток туристичної галузі характеризує мережа суб'єктів туристичної діяльності України – юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Так, у 2016 р. ця мережа становила 3506 одиниць, що на 324 одиниці більше, ніж у 2015 р. У структурі мережі за типами суб'єктів туристичної діяльності найбільш численною категорією є турагенти – 80% від загальної кількості суб'єктів, турсоператорів усього – 552 підприємства. Кількість туристів – громадян України, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності протягом року, становила понад 2,5 млн осіб, іноземних туристів – 35 тис. осіб (у 2015 р. відповідно 2,0 млн та 15 тис.).

Середньооблікова кількість штатних працівників суб'єктів туристичної діяльності становить 8545 осіб, дохід від надання туристичних послуг підприємствами-турсоператорами та туристичними агентами у 2016 році становив 11 522,5 млн. грн. (табл. 1) [7].

Як бачимо, станом 01.01.2017 р. екскурсійну діяльність в Україні здійснюють 64 туристичних підприємства та 87 фізичних осіб-підприємців, загалом 151 суб'єкт туристичної діяльності, або 4,3% від їх загальної кількості. Аналіз даних за регіонами свідчить, що в офіційний реєстр екскурсоводів та гідів-перекладачів міста Одеса включено 145 екскурсоводів та гідів-перекладачів, близько 41% з яких можуть проводити екскурсії, крім російської та української мов, ще й на англійській мові, близько 19% – на німецькій та 25% – на інших мовах [8]. Проаналізувавши пропозиції екскурсійних послуг, що надаються туристичними підприємствами та екскурсоводами міста Одеса, можна виділити основні типи екскурсій та їх тематику (табл. 2).

Вартість екскурсії залежить від її виду, тривалості, кількості екскурсантів і транспорту, що використовується під час проведення екскурсії. Середня вартість коливається від 100 до 500 грн зі споживача. Крім тематичних екскурсій, в м. Одеса організують і оглядові екскурсії по місту, які користуються найбільшою популярністю як серед гостей міста, так і серед місцевих жителів. Як правило, туристичні підприємства організують екскурсії у традиційній формі. Незважаючи на розмаїття екскурсійного продукту Одеської області, туристичні фірми та екскурсоводи переважно пропонують оглядові екскурсії та за темами: «Одеські катакомби», «Кримінальна Одеса» й «Одеса літературна». Розроблення та проведення інших тематичних екскурсій характерно лише для невеликої групи туристичних підприємств та екскурсоводів.

Українські фахівці визначають, що якість екскурсійних послуг є однією з конкурентних переваг туристичного підприємства, що пов'язана з наявністю відмінностей, які є значущими для споживачів, і вирізняє екскурсійні послуги на тлі інших виробників, забезпечує стабільність становища на ринку. Серед значущих факторів щодо формування конкурентоспроможності та якості екскурсійних послуг виділяємо орієнтованість на споживача, впровадження інноваційних технологій, професійність та майстерність екскурсоводів.

Інформаційні технології здійснюють істотний вплив на всі сфери економіки, в тому

Таблиця 1

## Суб'єкти туристичної діяльності в Україні станом на 01.01.2017 р.

Суб'єкти туристичної діяльності за типами	Усього	У тому числі		
		туроператори	турагенти	суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність
<b>Юридичні особи</b>				
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	1838	552	1222	64
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	8545	4926	3448	171
з них				
мають спеціальну освіту в галузі туризму	3723	2064	1602	57
жінки	6219	3483	2646	90
особи до 30 років	2442	1583	829	30
Дохід від надання туристичних послуг, млн. грн <sup>1</sup>	11522,5	10983,1	518,4	21,0
<b>Фізичні особи-підприємці</b>				
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	1668	x	1581	87
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	1867	x	1776	91
з них мають спеціальну освіту в галузі туризму	763	x	732	31
Кількість неоплачуваних працівників (власники, засновники підприємства та члени їх сімей), осіб	926	x	871	55
Дохід від надання туристичних послуг, млн. грн <sup>1</sup>	413,2	x	402,7	10,5

<sup>1</sup> Без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів.

Таблиця 2

## Тематика екскурсій, що пропонуються в м. Одеса

Тип екскурсії	Тематика екскурсій
Краєзнавчі	Історія появи Одеського зоопарку, Пам'ятні місця міста Одеси
Етнографічні	Єврейська спадщина в Одесі, Польська Одеса, Одеса багатонаціональна, Французи Одеси, Одеса німецька, Одеса українська, Одеса грецька
Архітектурно-містобудівні	Архітектурна Одеса, Прогулянка Маразліївською вулицею, Дворянською вулицею, Дачі старої Одеси, Палаці Одеси, Колоритні дворики Одеси, Скарби архітектора А. Бернардацци, Невідомі скульптури Одеси
Літературні	Літературна Одеса, Кримінальна Одеса, Любі герої Одеси, Багрицький в Одесі, Українське письменство й Одеса, Пушкін в Одесі, З Остапом Бендером по Одесі
Археологічні	Одеські катакомби
Військово-історичні	Героїчна Одеса
Релігійні	Одеса – місто багатьох релігій, Храми Одеси, Одеса православна, Церкви та храми Білгород-Дністровського
Історико-біографічні	Від Дерібаса до Воронцова, Губернатори та градоначальники Одеси, Історія Одеси в особах
Історико-театральні	Оперний театр, Чарівний світ куліс, оглядова по театру Музикальної комедії

числі і на екскурсійну діяльність. З появою та швидким розвитком аудіогідів та спеціальних додатків, із розповсюдженням і поширенням доступу до мережі Інтернет, появою мобільних довідників та путівників і розповсюдженням QR-кодів екскурсанти стають більш вимогливими до якості та унікальності екскурсійних послуг. Отже, стає доречним формування нових тематичних екскурсійних продуктів та індивідуальних екскурсійних послуг, у процесі створення яких враховуються власні інтереси та бажання окремого екскурсанта. Для цього треба здійснити маркетингове дослідження ринку та інтересів потенційних споживачів, виявити перспективну тематику екскурсій, сформувавши відповідні екскурсійні продукти та програму їх просування на ринку. Набувають інтересу корпоративні виробничі екскурсії для певних професій, для таких екскурсій характерний добір значущих для певної професії об'єктів показу.

Впровадження інноваційних технологій стає одним з основних шляхів підвищення конкурентоспроможності екскурсійної діяльності. Інновації в екскурсійній діяльності сприяють успішному просуванню екскурсійних послуг на туристському ринку, надають перевагу одній екскурсії над іншою. За допомогою найновіших технологій за останній час були розроблені віртуальні екскурсії різної регіональної тематики, екстремальні тури, квест-тури, мультимедійні програми та інші нові форми екскурсійного продукту. На нашу думку, розроблення новітніх екскурсій повинне буди чітко організованим і систематизованим процесом у туристичних підприємствах. Екскурсії з елементами інновації повинні створюватися з урахуванням природних, історичних і адміністративних особливостей кожного регіону, наявного попиту на туристичний продукт, рівня туристської інфраструктури, стану доріг, наявності необхідних фахівців, можливості залучення інвестицій.

Провідні туристичні компанії Одеси, що здійснюють екскурсійну діяльність, пропонують екскурсантам театралізовані екскурсії, проведення тематичних квест-екскурсій та екскурсій з елементами анімації для дітей та дорослих. Використання елементів квесту дає змогу проводити екскурсію в ігровій формі із загадками і головоломками, пов'язаними з екскурсійною тематикою, або у вигляді змагання [9, с. 460].

У межах проведення оглядової екскурсії по місту ігрова форма квесту може зацікавити людей різних вікових груп і професійної

приналежності, як гостей міста, так і місцевих жителів. Квести сприяють знайомству раніше незнайомих людей, формуванню командного духу в екскурсійній групі. Екскурсії з елементами квесту в м. Одеса організують лише декілька туристичних фірм, серед яких пропонують квест-екскурсії на популярні серед екскурсантів теми «Літературна Одеса», «Кримінальна Одеса», «Єврейська Одеса» та інші.

Отже, серед переваг впровадження квест-екскурсій можна виділити їх атрактивність на ринку екскурсійних послуг міста Одеси, можливість оглянути й ознайомитися з історією та особливостями більшої кількості старовинних об'єктів, використання елементів анімації для підтримки уваги екскурсантів. У зв'язку з тим, що такі екскурсії мають характер змагання та сфокусовані на самостійному пошуку інформації, під час створення квест-екскурсій доречним буде використання QR-коду як ефективного засобу отримання інформації впродовж екскурсії. Основою квест-екскурсій може стати традиційна оглядова екскурсія, подієвий квест, що присвячено певній події, святу чи заходу, екскурсії по певних архітектурних об'єктах, організаціях, виробничих підприємствах та історичних будівлях. На сучасному етапі розповсюджені поєднання екскурсій з майстер-класами та дегустаціями, розповіді екскурсовода з активною участю екскурсантів у заході для формування розуміння, закріплення здобутих екскурсантами знань та збільшення їх інтересу до екскурсійного продукту.

У світовій практиці також розповсюджені костюмовані екскурсії, екскурсії з ігровими елементами, екскурсії-пробіжки, екскурсії на велосипедах і сігвеях, віртуальні екскурсії і показ 3D-об'єктів, спеціальні екскурсії для молоді з відвідуванням модних фестивалів, лицарських боїв, показів одягу, індивідуальні екскурсії з урахуванням потреб конкретної групи або конкретного туриста. Костюмовані бали-екскурсії за участю історичних персонажів дають екскурсантам можливість не тільки відчувати себе в контексті реалій іншої епохи або країни, але і навчитися старовинним танцям, традиційним бальним іграм або світському етикету. Організація впродовж екскурсії інтерактивних вікторин, розроблених за певною темою, полегшує сприйняття історичної або іншої інформації, що робить екскурсію більш повною та цікавою. Такі вікторини передбачають живе спілкування, можливість проявити себе під час екскурсії, перевірити свої зна-



ння і здібності. Подібні екскурсії мають перспективи для розвитку і впровадження щодо різних сегментів туристичного ринку. Окремі туристичні підприємства та приватні екскурсоводи організують екскурсії на електромобілях та ретромобілях, що, з одного боку сприяє мобільності екскурсантів, а з іншого – забезпечує ефект занурення в історію міста.

Екскурсійне обладнання, таке як аудіогіди та мультимедійні гіди, дає змогу охопити велику аудиторію слухачів і донести екскурсантам інформацію, впливаючи на декілька органів чуття, та викликає живі емоції. Аудіо- та мультимедійні гіди створюють можливість спілкування з групою на відстані навіть у гучному приміщенні та паралельно вести декілька екскурсійних груп. Екскурсійне обладнання дає змогу включати в екскурсію певні додаткові елементи, такі як озвучені акторами записи театралізованих постановок з розповіддю про історичних персонажів, музику, звукові ефекти, зображення та відео для формування в екскурсантів цілісного сприйняття розповіді. Для посилення ефекту можна використовувати поряд зі звуковим супроводом і візуальним рядом наочні приклади з портфеля екскурсовода. Як було вже зазначено, кількість мов, якими володіють гіди-перекладачі м. Одеси, обмежена. Отже, слід звернути увагу на аудіогіди з функцією автоматичного перекладу розповіді екскурсовода на різні мови світу.

Таким чином, інноваційний складник в екскурсійному обслуговуванні на сучасному етапі розвитку туризму спрямовано на створення нового або вдосконалення наявного екскурсійного продукту, забезпечуючи його повну відповідність як усім стандартним вимогам якісних параметрів екскурсійного обслуговування, так і очікуванням потенційних споживачів. Отже, використання ефективних технічних засобів надання екскурсійних послуг має суттєвий вплив на підвищення їхньої конкурентоспроможності. Водночас для інформування споживачів про появу нових екскурсійних послуг необхідно налаштувати випуск якісного довідкового і рекламного матеріалу, де б містилася інформація щодо розробленого продукту, та презентувати регіональний екскурсійний продукт на виставкових заходах і туристичних салонах.

Як свідчать дослідження, сучасні туристи віддають перевагу придбанню екскурсійних послуг у мережі Інтернет [10]. Туристичному підприємству слід просувати свої послуги через соціальні мережі, офіційний сайт, опти-

мізований під пошукові системи, регулярно доповнювати та оновлювати інформацію. Введення тематичного онлайн-журналу, створення відео- та фотоматеріалів, що містять фрагменти проведених екскурсій, інформацію про місто, про тематику екскурсій, які проводить туристичне підприємство, буде підсилювати інтерес екскурсантів, туристів і місцевого населення до пропонованих екскурсійних продуктів. Крім того ефективним стає використання крос-маркетингу шляхом взаємодії з інформаційними інтернет-ресурсами, що присвячені туристичній сфері загалом і зокрема туристичному потенціалу м. Одеса. Підкреслимо, що співпраця з готелями міста, керівниками музеїв, культурних і розважальних закладів як засіб інформування туристів щодо екскурсійних послуг туристичних підприємств сприяє залученню нових споживачів і освоєнню нових ринків збуту.

Ще одним напрямом підвищення конкурентоспроможності екскурсійних послуг є поширення фірмових сувенірів, що сприяє закріпленню екскурсантів у числі постійних споживачів та підвищенню іміджу туристичного підприємства. Крім того, для підвищення конкурентних переваг послуг туристичним підприємствам можливо запропонувати такі дієві маркетингові засоби, як подарункові сертифікати на екскурсії, послуги фотографа упродовж екскурсії. Деякі екскурсоводи заснували власні призи для уважних і зацікавлених екскурсантів і активно використовують цей прийом в екскурсіях зі школярами та студентами. Призами виступають рекламні проспекти, туристичні карти, сувеніри з місцевою символікою або туристичним брендом міста.

Водночас до головних проблем підвищення конкурентоспроможності екскурсійних послуг належить недостатня кількість кваліфікованих, професійних, досвідчених спеціалістів, недостатність знань у молодих екскурсоводів щодо розроблення нових маршрутів екскурсій. Якість екскурсійного обслуговування є важливою конкурентною перевагою туристичного підприємства. Тому сучасний екскурсовод повинен володіти педагогічними, психологічними, комунікативними навичками і високою ерудицією. Екскурсовод водночас є педагогом, він повинен вміти розробляти ефективну, змістовну екскурсійну програму, надавши цікаву і необхідну інформацію учасникам екскурсії, сформувавши певне ставлення до об'єктів екскурсійного показу. Необхідно вміти зацікавити різновікову аудиторію за короткий період часу, пробудити інтерес у

слухачів для активного вивчення ними нового і невідомого. Отже, гостро стає питання підготовки та підвищення кваліфікації професійних висококваліфікованих спеціалістів, екскурсоводів та гідів-перекладачів. Натепер в м. Одеса підготовкою й акредитацією екскурсоводів та гідів-перекладачів займається КП «Туристичний інформаційний центр м. Одеси», а також курси з навчання екскурсоводів, що організує туристичне підприємство «Тудой-Сюдой».

Як свідчить досвід, на державному рівні організують форуми екскурсоводів України з метою презентації нових екскурсійних маршрутів, обговорення професійних проблем в екскурсійному обслуговуванні та для забезпечення обміну досвідом між екскурсоводами і гідями-перекладачами. На наш погляд, для підвищення конкурентоспроможності екскурсійних послуг, якості обслуговування споживачів туристичні підприємства повинні організувати для штатних екскурсоводів додаткові семінари, майстер-класи. Запрошувати фахівців сфер краєзнавства, культури і психології для забезпечення всебічного вдосконалення майстерності екскурсоводів.

Звернемо увагу, що наявність об'єктів показу – це одна із необхідних ознак екскурсії, унікальний характер яких привертає увагу туристів. Проте велика частина архітектурних пам'яток м. Одеси знаходиться в небезпечному стані та потребує реставрації. В місті екскурсійні послуги надають понад 37 музеїв, проте їхні будівлі потребують реставрації, а засоби показу експонатів – удосконалення [11, с. 89]. У музейній практиці проведення екскурсій можна застосовувати такі нововведення, як оригінальні макети, старовинні механізми, анімаційні вернісажі, міні-концерти, рольові ігри на історичні теми, вивчати досвід закордонних музеїв і музейних мереж щодо проведення екскурсій як в історичних інтер'єрах, так і на тлі архітектурних пам'яток, костюмованих тематичних екскурсій-вистав, а також впроваджувати технології аудіогідів на основних об'єктах експозиції.

Звернемо увагу, що у 2017 році продовжилася робота з розвитку міжнародних відносин місцевих органів влади, туристичних підприємств щодо формування туристичного іміджу м. Одеса. Так, наприклад, відбулося підписання Меморандуму між Одесою та Радою Європи про участь нашого міста в Націо-

нальній мережі міжкультурних міст України (ICC-UA), що діє в складі міжнародної програми Ради Європи «Інтеркультурні міста» (ICC). Участь у програмі ICC дає можливість розширити круг міжнародних зв'язків, користуватися ресурсами, експертною підтримкою, порадами та ноу-хау європейських і національних культурних мереж. Одним із перших етапів співпраці з ICC став розрахунок індексу міжкультурності міст шляхом соціологічного опитування. За результатами обробки даних щодо анкетування туристів та експертів Одеса займає:

– 17 місце серед 93 міст із загальним показником міжкультурного міста – 70 п. п., після Осло (85%), Барселони (72%), Дортмунда (71%);

– 12 місце серед міст із більш ніж 200 000 жителів, випереджаючи провінцію Лісабон, Люблін і Страсбург;

– 13 місце серед міст, де проживають понад 15% іноземних громадян, випереджаючи Мюнхен, Роттердам та Берген [12].

Реалізація міжнародної програми Ради Європи «Інтеркультурні міста» сприяє формуванню позитивного іміджу м. Одеса як туристичного центру з багатим і різноманітним природно-ресурсним потенціалом, визначними культурними та історичними пам'ятками, доброзичливим і гостинним народом. Таким чином, для підвищення інтересу туристів до м. Одеса, нарощування його екскурсійного потенціалу, збереження та реставрації архітектурної спадщини, популяризації музеїв, розвитку ринку екскурсійних послуг необхідна консолідація дій органів місцевого самоуправління та туристичних підприємств, що забезпечують екскурсійне обслуговування туристів.

**Висновки.** Проаналізувавши фактори конкурентоспроможності екскурсійних послуг та досвід туристичних підприємств м. Одеса, можемо дійти висновку, що серед основних напрямів підвищення конкурентоспроможності екскурсійних послуг слід відзначити збільшення різноманітності форм екскурсійного обслуговування, всебічне використання інноваційних та інформаційних технологій, вдосконалення якості екскурсійного обслуговування та впровадження заходів регіонального маркетингу на туристичному ринку.

Подальші дослідження будуть спрямовані на оцінку підприємницького потенціалу регіонального ринку екскурсійних послуг.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. 2017 International Tourism Results: the highest in seven years. 2017. URL: <http://media.unwto.org/press-release/2018-01-15/2017-international-tourism-results-highest-seven-years>.
2. Global Report US Travel Trends TripBarometer. – 2016. URL: <https://www.tripadvisor.com/TripAdvisorInsights/wp-content/uploads/2018/01/Global-Report-US-Travel-Trends-TripBarometer-2016.pdf>
3. Бабарицька В. Екскурсознавство і музеєзнавство: навчальний посібник / В. Бабарицька, А. Короткова, О. Малиновська. вид. 2-ге, перероб. і доп. К.: Альтерпрес РА, 2012. 444 с.
4. Слатвінська Л. А. Організація екскурсійної діяльності: економічний вектор / Л. А. Слатвінська // Ефективна економіка. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
5. Галасюк С.С. Організація туристичних подорожей та екскурсійної діяльності: навчальний посібник / С. С. Галасюк, С. Г. Нездоймінов. Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2016. 248 с.
6. Інформація щодо відвідування України іноземними туристами та виїзду громадян України за кордон за I півріччя 2016–2017 років. URL: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3ba262e6-1603-4090-b741-e3c47a7f6d71&title=InformatsiiaSchodoVidviduvanniaUkrainiInozemnimiTuristamiTaViizduGromadianUkrainiZaKordonZaIPIvrichchia2016-2017-Rokiv>
7. Мережа суб'єктів туристичної діяльності у 2016 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Офіційний реєстр екскурсоводів та гідів-перекладачів Одеси. URL: <http://www.tic.in.ua/>
9. Шикіна О.В. Шляхи підвищення привабливості регіону за рахунок розвитку квест-атракцій / О.В. Шикіна // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2016. Випуск № 9. С. 460–464.
10. 65 travel & tourism statistics to know about in 2017 and 2018. URL: <https://www.treksoft.com/en/blog/65-travel-tourism-statistics-trends-for-2018>
11. Нездоймінов С. Музейна мережа в контексті сучасних проблем екскурсології / С. Нездоймінов, С. Загорюлько // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія. 2017. № 6 (248). 172 с. С. 81–93.
12. В минулому році Одесу посетили 2,5 мільйона туристів. URL: <http://omr.gov.ua/ru/news/104361/>

## REFERENCES:

1. International Tourism Results: the highest in seven years (2017). Available at: <http://media.unwto.org/press-release/2018-01-15/2017-international-tourism-results-highest-seven-years>.
2. Global Report US Travel Trends TripBarometer (2016). Available at: <http://www.tripadvisor.com/TripAdvisorInsights/wpcontent/uploads/2018/01/Global-Report-US-Travel-Trends-TripBarometer-2016.pdf>
3. Babaryc'ka V., Korotkova A., Malynovs'ka O. (2012). Ekskursoznavstvo i muzejeznavstvo: navchal'nyj posibnyk /2-ge, pererob. i dop. [Excursions and Museology, textbook]. K.: Al'terpres RA, 444 p.
4. Slatvins'ka L.A. (2017). Organizacija ekskursijnoi' dijal'nosti: ekonomichnyj vektor [Organization of excursion activities: economic vector]. Efektyvna ekonomika, no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua>
5. Galasjuk S.S., Nezdojminov S.G. (2016). Organizacija turystychnyh podorozhej ta ekskursijnoi' dijal'nosti: navchal'nyj posibnyk [Organizing travel tours and excursion activities: Tutorial]. Herson: OLDI PLJuS, 248 p.
6. Informacija shhodo vidviduvannja Ukraïny inozemnyimi turystamy ta vyïzdu gromadian Ukraïny za kordon za I pivrichchja 2016 – 2017 rokiv [Information on visiting Ukraine by foreign tourists and departure of Ukrainian citizens abroad for the first half of 2016-2017]. Available at: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3ba262e6-1603-4090-b741e3c47a7f6d71&title=InformatsiiaSchodoVidviduvanniaUkrainiInozemnimiTuristamiTaViizduGromadianUkrainiZaKordonZaIPIvrichchia2016-2017-Rokiv>
7. Merezha sub'ektiv turystychnoi' dijal'nosti u 2016 roci [The network of tourist activity in 2016]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Oficijnyj rejestr ekskursovodiv ta gidiv-perekkladachiv Odesy [The official register of tourists and guides-translators of Odessa]. Available at: <http://www.tic.in.ua/>
9. Shykina O. V. (2016) Shljahy pidvyshhennja pryvabylosti regionu za rahunok rozvytku kvest-atrakcij [Ways to improve the attractiveness of the region through the development of quest-attractions]. Global'ni ta nacional'ni problemy ekonomiky (electronic journal), no.9. Pp. 460–464.
10. 65 travel & tourism statistics to know about in 2017 and 2018. Available at: <https://www.treksoft.com/en/blog/65-travel-tourism-statistics-trends-for-2018>
11. Nezdojminov S., Zagorul'ko S. (2017). Muzejna merezha v konteksti suchasnyh problem ekskursologii' [The museum network in the context of contemporary problems ekskursolohiyi]. Naukovyj visnyk Odes'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universytetu. – Nauky: ekonomika, politologija, istorija, no. 6, Pp. 81–93.
12. V minuvshem godu Odessu posetili 2,5 milliona turistov [Last year, 2.5 million tourists visited Odessa]. Available at: <http://omr.gov.ua/ru/news/104361/>

## Модель оптимізації балансу інтересів у системі органів корпоративного управління акціонерним товариством

**Нусінов В.Я.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри обліку, оподаткування,  
публічного управління та адміністрування  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

**Голівер В.П.**

аспірант кафедри обліку, оподаткування,  
публічного управління та адміністрування  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Стаття присвячена актуальним питанням урегулювання балансу інтересів учасників корпоративного управління акціонерним товариством. Проаналізовано та систематизовано причини конфліктів інтересів основних учасників корпоративних відносин. Побудовано трикутник балансу інтересів корпоративних відносин на підприємстві «акціонери – наглядова рада – менеджмент», а також модель оптимізації балансу інтересів на основі трикутника інтересів.

**Ключові слова:** корпоративне управління, акціонерне товариство, корпоративні відносини, корпоративні інтереси, баланс інтересів, трикутник інтересів, модель балансу інтересів.

Нусинов В.Я., Голівер В.П. МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ

Статья посвящена актуальным вопросам урегулирования баланса интересов участников корпоративного управления акционерным обществом. Проанализированы и систематизированы причины конфликтов интересов основных участников корпоративных отношений. Построен треугольник баланса интересов корпоративных отношений на предприятии «акционеры – наблюдательный совет – менеджмент», а также модель оптимизации баланса интересов на основе треугольника интересов.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, акционерное общество, корпоративные отношения, корпоративные интересы, баланс интересов, треугольник интересов, модель баланса интересов.

Nusinov V.Ya., Holiver V.P. OPTIMIZATION MODEL OF INTERESTS BALANCE IS IN THE SYSTEM OF CORPORATIVE GOVERNANCE ORGANS A JOINT-STOCK COMPANY

The article is sacred to the pressing questions of interests balance settlement for participants of corporate management a joint-stock company. Reasons of interests conflicts for basic corporate relations participants are analysed and systematized. The corporate relations interests triangle balance is built on an enterprise "shareholders – bord of directors – management", and also interests balance optimization model on the basis of interests triangle.

**Keywords:** corporate governance, joint-stock company, corporate relations, corporate interests, interests balance, interests triangle, interests balance model.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Зважаючи на сформоване нами у працях [1–2] авторське визначення корпоративного управління, сутність останнього вбачаємо саме у корпоративних відносинах як таких, що виникають між органами корпоративного управління та зачіпають інтереси інших зацікавлених сторін. Актуальною проблемою залишається урегулювання відносин між мажоритарними та міноритарними акціонерами, чиї інтереси мають різну спрямованість: конфлікт інтересів особливо гостро проявляється під час «витіснення»,

коли міноритаріїв змушують продавати належні їм акції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями пошуку шляхів мінімізації конфлікту інтересів у системі корпоративних відносин сьогодні займаються багато науковців: Є. Бережна, В. Бережний, В. Богачова, Є. Вершигора, Л. Воробйова, Г. Голікова, П. Горінов, О. Гуторов, О. Гуторова, О. Дьякова, І. Зяблицький, Т. Каліта, І. Кальницька, Л. Квятковська, Г. Кіперман, Л. Козерод, А. Корабльов, Е. Лала, Є. Леонтьєв, В. Лосєв, Х. Обельницька, В. Проса-

лова, К. Просалов, Є. Савельєва, В. Щукін та багато інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Саме розмаїття поглядів на цю проблему наводить на думку пошуку оптимальної моделі балансу інтересів, чому і присвячене це дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є пошук основних причин у розходженні інтересів учасників корпоративних відносин та пошук напрямів їх узгодження та оптимізації на основі трикутника та моделі балансу інтересів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Урахування інтересів міноритарних акціонерів у системі корпоративного управління сьогодні вбачається практично неможливим та подекуди непотрібним. Чисто формально голос міноритарного акціонера може бути врахований, наприклад, під час: прямої його участі на зборах акціонерів (вплив на думку акціонерів під час обговорення питань порядку денного) чи опосередкованої участі через незалежних директорів у наглядовій раді; звернення в суд, ділові інстанції, ЗМІ тощо. А реально взаємодія з міноритарними акціонерами зводиться до формального обміну документами.

Основне ядро суперечностей у корпоративних відносинах становить незбігання економічних інтересів різних суб'єктів корпорації – власників та найманих менеджерів. «Розмивання» прав власності послаблює можливості контролю акціонерів над діяльністю менеджменту та посилює контроль менеджменту над власністю корпорації. При цьому позиції власників і менеджерів можуть мати різні варіанти: менеджери без акцій або з невеликою кількістю акцій та розпорошені акціонери; декілька великих мажоритарних акціонерів та менеджери без акцій; контролюючий власник-менеджер і міноритарії-аутсайтери тощо.

Індикатором якості корпоративних відносин є частота проявів конфліктів інтересів, а однією з основних причин – різноспрямованість механізмів взаємодії інтересів, прав та відповідальності їх учасників.

Так, акціонери зацікавлені у високих дивідендах, зростанні вартості акцій, що базуються на зростанні прибутку, а інтереси топ-менеджменту відштовхуються від рівня їхньої заробітної плати. Відповідно, чим вища заробітна плата менеджерів, тим менший прибуток акціонерів (за інших незмінних умов).

Крім того, інтереси менеджменту більше пов'язані з технічним розвитком виробництва,

оскільки останній впливає на престижність підприємства та його топ-менеджерів, а власники не завжди погоджуються на масштабні інвестиції в нові технології, ефект від яких нешвидкий та неоднозначний.

Не варто також забувати, що наглядова рада акціонерного товариства також може виступати учасником корпоративного конфлікту інтересів. З одного боку, практика вітчизняних підприємств доводить її жорстку підконтрольність зборам акціонерів, які диктують свої умови отримання корпоративних вигід та формують стратегію розвитку товариства замість наглядової ради (наявність факту трудових відносин із підприємством посилює ступінь такої залежності).

З іншого боку, наглядова рада зацікавлена у стабільності менеджменту, оцінку діяльності якого вона проводить, оскільки представники менеджменту є у наглядових радах більшості вітчизняних підприємств. Водночас наявність у складі наглядової ради представників виконавчого органу зменшує об'єктивність їхніх думок під час проведення оцінки.

Відсутність у складі наглядової ради незалежних директорів приводить до ситуації, коли інсайтери контролюють самі себе, а поява кожного додаткового незалежного директора також може стати причиною конфлікту інтересів.

Також у праці [3] зазначалося, що роль наглядової ради як «кишенькового» органу виконавчого директора спонукає зовнішніх директорів звільнитися у разі невдоволеності його роботою (замість звільнення виконавчих директорів).

Загалом же основні причини конфліктів інтересів у корпоративних відносинах можна звести до таких (табл. 1).

Інформація з табл. 1 свідчить, що участь наглядової ради у конфлікті інтересів за більшістю проблем має двоїстий характер, демонструючи схожість у окремих ситуаціях з інтересами зборів акціонерів, а в інших – з виконавчим органом.

Незважаючи на те, що інтереси учасників корпоративних відносин мають різновекторну спрямованість, пов'язану із суперечністю цілей, інтересів, цінностей та відповідальності, науковцями здійснюються спроби пошуку точок їх перетину у напрямі балансування та оптимізації.

Цікавими, наприклад, вбачаються умови досягнення збалансованості інтересів корпоративних відносин, запропоновані Г. Клейнером:

## Причини конфліктів інтересів основних учасників корпоративних відносин

Проблема	Збори акціонерів	Виконавчий орган	Наглядова рада
Стратегія	Довгострокова	Короткострокова	Довгострокова
Імідж корпорації	Орієнтація на економію	Орієнтація на витрати	Орієнтація на витрати
Відношення до ризику	Ризик за рішеннями, прийнятими виконавчим органом, у межах всієї власності	Ризик за рішеннями у межах винагороди	Ризик за рішеннями у межах винагороди
Ефективне використання прибутку	Капіталізація вартості та дивіденди	Збільшення власного впливу у корпорації та власного благополуччя	Збільшення власного впливу у корпорації та власного благополуччя
Ставлення до корпорації	Як до одного із джерел доходів	Як до єдиного джерела доходів	Як до одного із джерел доходів
Стимули до поглинання інших суб'єктів	Отримання прибутку, не нижчого за наявний або за бажану норму прибутковості	Зростання власного впливу на рівні влади	Зростання власного впливу на рівні контролю
Ставлення до продажу корпорації	За достатньої премії – позитивне	Скоріше негативне	Скоріше нейтральне

Джерело: доповнено автором на основі [4, с. 43]

– власника, менеджера, працівника та інших учасників корпоративних відносин варто розглядати як окремі соціально-економічні системи;

– такі системи володіють загальною універсальною структурою, що містить певним чином співвіднесені підсистеми (ментальну, культурну, інституційну, когнітивну, майнову, імітаційну, історичну тощо);

– стійка та узгоджена взаємодія учасників можлива лише у разі, коли в цій взаємодії беруть участь не тільки системи загалом, але і вказані підсистеми;

– платформою для взаємодії має стати реалізація стратегії розвитку підприємства;

– баланс сил та інтересів учасників має підтримуватися системою загальнонаціонального стратегічного планування [5].

На нашу думку, ця концепція, сформована з трьох основних ланок управління, утворює в певному вигляді трикутник корпоративних відносин на підприємстві – «акціонери – наглядова рада – менеджмент» (рис. 1), якість взаємодії якого є ключовим показником ефективності роботи акціонерного товариства в довгостроковій перспективі. Як показано на рисунку, врегулювати потреби та бажання кожного з учасників трикутника, наблизити до ідеального кола задоволення інтересів, проблематично в межах підприємства, але можливо.

Мінімальне коло задоволення інтересів приблизно однакове для всіх вітчизняних акціонерних товариств.

Ідеальне коло не може задовольняти інтереси всіх учасників повною мірою (теоретичне ідеальне коло), а знаходиться у проміжку між мінімальним та теоретичним ідеальним колом.

Сила та довжина векторів задоволення балансу інтересів має бути відносно пропорційною величині таких інтересів, що може бути описане такою моделлю:

$$\overline{F(I_A)} \approx \overline{F(I_{HP})} \approx \overline{F(I_{BO})}, \quad (1)$$

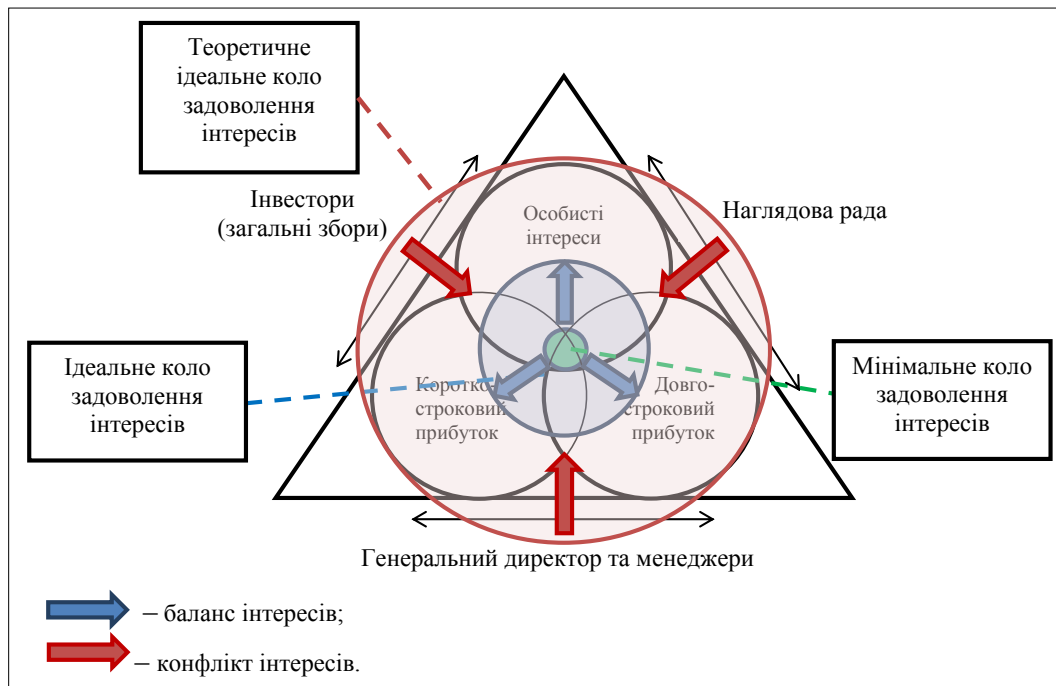
$$\frac{\overline{F(\Phi I_A)}}{\overline{F(I_A)}} \approx \frac{\overline{F(\Phi I_{HP})}}{\overline{F(I_{HP})}} \approx \frac{\overline{F(\Phi I_{BO})}}{\overline{F(I_{BO})}}, \quad (2)$$

де  $\overline{F(I_A)}, \overline{F(I_{HP})}, \overline{F(I_{BO})}$  – вектори задоволення інтересів відповідно акціонерів, наглядової ради та виконавчого органу акціонерного товариства;

$\overline{F(\Phi I_A)}, \overline{F(\Phi I_{HP})}, \overline{F(\Phi I_{BO})}$  – вектори фактичного задоволення інтересів відповідно акціонерів, наглядової ради та виконавчого органу акціонерного товариства;

$\overline{F(I_A^*)}, \overline{F(I_{HP}^*)}, \overline{F(I_{BO}^*)}$  – вектори ідеального задоволення інтересів відповідно акціонерів, наглядової ради та виконавчого органу акціонерного товариства.

Варто відзначити, що масштаби ідеального рівня (кола) задоволення інтересів для



**Рис. 1. Трикутник балансу інтересів корпоративних відносин на підприємстві «акціонери – наглядова рада – менеджмент»**

*Джерело: авторська розробка*

кожного з учасників «трикутника» різні: навіть максимальний рівень вигоди для виконавчого органу чи наглядової ради (винагорода) зазвичай менший, ніж вигода, яку бажають отримувати акціонери.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, оптимізація балансу інтересів за розробленою моделлю буде досягатися у тому разі, коли відносний рівень (вектор) задоволення інтересів кожного з учасників «трикутника» буде наближеним до такого ж вектору задоволення інших учасників щодо відповідної площини власних інтересів на ідеальному рівні.

Питання балансу інтересів на підприємстві ускладнюється недостатньою урегульованістю законодавством способів та напрямів підвищення результативності діяльності підприємства, оскільки діяльність підприємства спрямована не лише на зберігання вкладених фінансових ресурсів, але і на максимізацію економічних вигід у формі дивідендів або продажу акцій за вигідною ціною. Крім того, натеper можна констатувати, що в Україні законодавство насамперед врегульовує захист прав інвесторів та вкладених ними коштів, що ускладнює практичну реалізацію запропонованої моделі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Shura N. O. Forming of concept "corporate management" is on the basis of systems approach / Shura N. O., Holiver V. // Danish scientific journal. 2017. № 5. P. 36–40.
2. Голівер В.П. Формування авторського підходу до визначення сутності корпоративного управління / В.П. Голівер // Підвищення рівня використання економічного потенціалу у напрямку розвитку регіональної економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 24 березня 2018 р.). Львів : ГО «Львівська економічна фундація», ЛЕФ, 2018. С. 50–54.
3. Голівер В.П. Актуальність оцінки ефективності діяльності наглядової ради акціонерного товариства / В.П. Голівер // Реформування фінансово-економічної системи у контексті міжнародного співробітництва: Міжнародна науково-практична конференція, 23–24 червня 2017 року.: тези доповідей. Київ: Аналітичний центр «Нова економіка», 2017. С. 53–56.
4. Булатов А.Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации : диссертация на соискание

научной степени кандидата экономических наук / А. Н. Булатов. Казанский финансово-экономический институт. Казань. 2001. 177 с.

5. Клейнер Г.Б. Менеджеральная революция и институты / Г.Б. Клейнер // Сборник: Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения. Материалы Международной конференции. ГУУ, 2011. URL: <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/Menedzheralnaya-revolyutsiya-i-institutyi.pdf>

#### REFERENCES:

1. Shura, N. and Holiver V. (2017) Forming of concept "corporate governance" is on the basis of systems approach. Danish scientific journal. No 5. pp. 36-40.

2. Gollver, V. P. (2018) Formuvannya avtorskogo pidhodu do viznachennya sutnosti korporativnogo upravlinnya. Materiali Mizhnarodnoyi naukovopraktichnoyi konferentsiyi "Pidvischennya rivnya vikoristannya ekonomichnogo potentsialu u napryamku rozvitku regionalnoyi ekonomiki". Lviv, pp. 50–54, Ukraine.

3. Gollver V.P. (2017) Aktualnst otslnki efektyvnosti dlyalnosti naglyadovoYi radi aktsionernogo tovaristva. Materiali Mizhnarodnoyi naukovopraktichnoyi konferentsiyi "Reformuvannya flnansovo-ekonomichnoyi sistemi u konteksti mizhnarodnogo spivroblnitsva". Kyiv, pp. 53–56, Ukraine.

4. Bulatov A.N. (2001) Metodicheskie instrumentyi kompleksnoy otsenki ekonomicheskoy effektivnosti korporativnogo upravleniya na promyshlennyih predpriyatiyah Rossiyskoy federatsii : dissertation, Kazan, 177 p.

5. Kleyner G.B. (2011) Menedzheralnaya revolyutsiya i institutyi. Materiali Mizhnarodnoyi konferentsiyi "Institutsionalnaya ekonomika: razvitie, prepodavanie, prilozheniya". URL: <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/Menedzheralnaya-revolyutsiya-i-institutyi.pdf>



УДК 338.48(477)

## Організаційний механізм управління якістю послуг на туристичних підприємствах

**Папп В.В.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри туризму і рекреації  
Мукачівського державного університету

**Бошота Н.В.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів  
Мукачівського державного університету

У статті розглянуто питання формування системи управління якістю на підприємствах туристичної галузі. Обґрунтовується, що наявні методологічні підходи до управління якістю у системі матеріального виробництва не можуть повною мірою бути застосовані до системи управління якістю туристичних послуг. Побудовано модель координації функцій управління із загальними завданнями управління якістю обслуговування на підприємствах туристичної індустрії. Визначено сутність економічних категорій «якість» та «управління якістю», розглянуто мету стратегічного управління якістю в туризмі, виокремлено напрями стратегічного управління якістю. Автори доходять висновку про те, що для більшості туристичних послуг процеси їх надання та споживання практично невіддільні – вони розробляються як результат узгоджених дій систем управління їх виробництвом і споживанням.

**Ключові слова:** туристична послуга, якість послуг, управління якістю туристичного обслуговування, поліпшення якості, система управління якістю обслуговування.

Папп В.В., Бошота Н.В. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ НА ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены вопросы формирования системы управления качеством на предприятиях туристической отрасли. Обосновывается, что существующие методологические подходы к управлению качеством в системе материального производства не могут в полной мере быть применены к системе управления качеством туристических услуг. Построена модель координации функций управления с общими задачами управления качеством обслуживания на предприятиях туристической индустрии. Определена сущность экономических категорий «качество» и «управления качеством», рассмотрена цель стратегического управления качеством в туризме, выделены направления стратегического управления качеством. Авторами сделан вывод о том, что для большинства туристических услуг процессы их предоставления и потребления практически неотделимы – они разрабатываются как результат согласованных действий систем управления их производством и потреблением.

**Ключевые слова:** туристическая услуга, качество услуг, управление качеством туристического обслуживания, улучшение качества, система управления качеством обслуживания.

Papp V.V., Boshota N.V. ORGANIZATIONAL MECHANISM OF QUALITY MANAGEMENT OF SERVICES AT TOURIST ENTERPRISES

The article deals with the issues of the formation of a quality management system at enterprises of the tourism industry. It is substantiated that existing methodological approaches to quality management in the material production system can not be fully applied to the quality management system of tourist services. A model of coordination of management functions with general tasks of management of quality of service at tourist industry enterprises was constructed. The essence of economic categories "quality" and "quality management" is determined, the purpose of strategic management of quality in tourism is considered, directions of strategic quality management are outlined. The author concludes that for most tourist services, the processes of their provision and consumption are virtually inseparable – they are developed as a result of the concerted actions of control systems for their production and consumption.

**Keywords:** tourist service, quality of services, quality management of tourist services, improvement of quality, quality management system.

**Постановка проблеми.** Упродовж багатьох століть туризм відігравав велику роль у житті людини, виступаючи насамперед

як форма активного відпочинку і спосіб пізнання людиною навколишнього світу. Розвиток послуг у туризмі залежить від динаміки

туристичної галузі в різних регіонах, розвитку інформаційних технологій, соціальних і демографічних факторів тощо. Управління якістю туристичних послуг – складний процес, що інтегрує діяльність різних суб'єктів господарювання, метою якої є задоволення потреб туристів.

Застосування сучасних інформаційних технологій у діяльності підприємств дасть можливість задовольнити потреби споживачів послуг і забезпечити конкурентні переваги підприємств на внутрішньому і міжнародному ринках. Адже сьогодні, коли інформаційні технології дають широкі можливості для ефективнішого розвитку бізнесу, менеджерам потрібно використовувати їх як трамплін для просування на вищі щаблі бізнесу [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теоретичних і практичних проблем забезпечення якості послуг туристичної галузі присвячені праці таких учених, як Г. Бедрадіна, М. Бігдан, М. Денисенко, В. Кифяк, С. Мельниченко, І. Саух, Т. Ткаченко, Н. Чорненька, І. Школа, Л. Шульгіна та ін. У своїй роботі ми також скористалися дослідженнями таких науковців, як Т. Ткаченко, С. Мельниченко, М. Новак, І. Писаревський, С. Погасій, М. Покоłodна, Н. Кудла, О. Апілат, Г. Антонов, Л. Басовський, І. Будищева, С. Розанова, Б. Соловійова, П. Каліта та ін. У роботах цих авторів розкриті теоретичні аспекти побудови системи управління якістю індустрії туризму і гостинності.

Основні аспекти формування та функціонування механізму управління туристичної галузі, розроблення та обґрунтування напрямів його вдосконалення знайшли своє відображення у працях таких науковців, як І.В. Давидюк, Л.М. Донченко, С.Г. Захарова, Є.В. Козловський, О.А. Мельниченко, Н.І. Остап'юк та ін. Тенденції розвитку ринку туристичних послуг досліджували В. Азар,

М. Біржаков, І. Зорін, М. Кабушкін, В. Квартальнов, М. Мальська, А. Мазаракі, Г. Папірян, В. Сенін, Т. Сокол, Т. Ткаченко, Г. Харріс, А. Чудновський, Л. Шульгіна та ін. Водночас основоположні поняття сучасних концепцій менеджменту якості у сфері туризму ще не набули однозначного визначення та дещо по-різному трактуються авторами, які, як правило, обмежуються загальним підходом до розгляду таких термінів і понять.

**Постановка завдання.** Метою статті є виокремлення організаційного механізму управління якістю послуг на підприємствах туристичної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За даними ЮНВТО, туристичний комплекс генерує кожне 11-те робоче місце, його внесок у світовий ВВП становить 9%. При цьому ідентифікується і суттєвий внесок туризму у формування ВВП України, однак у зв'язку з певними статистичними невизначеностями він становить лише 2,0%. Зважаючи на економічне та соціальне значення туризму, ЮНВТО здійснено прогностичні розрахунки розвитку туристичних потоків та доходів від туризму на довгострокову перспективу. ЮНВТО представлено звіт "Tourism Towards 2030", що став продовженням дослідної роботи "Tourism 2020 Vision". Згідно з прогностичними даними число туристських прибуттів у світі щорічно зростатиме (табл. 1) [5].

Якість послуг у сучасних умовах розвитку сфери туризму є одним із найважливіших складників ефективності та рентабельності суб'єктів туристичної індустрії. Система управління якістю у сфері туризму має стати постійним процесом діяльності, спрямованим на підвищення рівня послуг, удосконалення елементів виробництва та впровадження системи якості. Усі процеси із проектування, забезпечення та збереження якості туристич-

Таблиця 1  
Визначення прогностичних значень міжнародних туристських прибуттів [5]

	Кількість міжнародних туристських прибуттів, млн. осіб				
	Фактичні дані			Прогностичні дані	
	1980 р.	1995 р.	2010 р.	2020 р.	2030 р.
Світ	277	528	940	1,360	1,809
Африка	7,2	18,9	50,3	85,0	134,0
Америка	62,3	109,0	149,7	199,0	248,0
Азія і Тихоокеанія	22,8	82,0	204,0	355,0	535,0
Близький Схід	7,1	13,7	60,9	101,0	149,0
Європа	177,3	304,1	475,3	304,1	177,3

ного продукту мають бути об'єднані в систему управління якістю [1].

Під час управління якістю комплексної туристичної послуги безпосередніми об'єктами управління виступають процеси, що зумовлюють якість кожної послуги. Розроблення управлінських рішень щодо визначення показників, які зумовлюють надання якісного туристичного продукту, розглядається як важлива складова частина програми управління якістю туристичних послуг.

Управління якістю туристичного обслуговування має проводитися системно, тобто на підприємствах – суб'єктах туристичної індустрії має функціонувати система управління якістю туристичних послуг. Така система являє собою організаційну структуру з чітким розподілом відповідальності, процедури, процесів та ресурсів, які необхідні для управління якістю туристичного продукту. Світовий досвід сформував не тільки загальні ознаки систем управління якістю, а й принципи та методи, які можуть застосовуватись у кожній із них [2].

Виокремлюють три типи систем управління якістю, що мають концептуальні розходження: системи, що відповідають вимогам стандартам ISO серії 9000; загальнофірмові системи управління якістю (TQM – загальне управління якістю – Total Quality Management); системи, що відповідають критеріям національних або міжнародних (регіональних) премій, дипломів з якості. Життєвий цикл послуг

включає всі стадії її існування: від первісного визначення вимог і потреб споживача до кінцевого їх задоволення. Життєвий цикл за стандартом ISO 9004:2009 схематично подається спіраллю якості.

Отже, в управлінні якістю туристичних послуг доцільно розрізнити поняття «забезпечення якості», «управління якістю», «поліпшення якості» відповідно до ISO 9001:2008. Забезпечення якості – сукупність запланованих і систематично здійснюваних заходів, необхідних для створення впевненості в тому, що послуга задовольняє певні вимоги щодо якості. Управління якістю (Quality Control) – скоординовані дії щодо спрямування та контролю діяльності організації стосовно якості [3].

У межах системи управління якістю розробляються методики, що встановлюють вимоги до виконання всіх пов'язаних із наданням послуги процесів, включаючи три основоположні процеси (маркетинг, проектування і безпосередньо надання послуги), які функціонують в структурі системи управління якістю туристичних послуг (рис. 1).

Зазвичай управління якістю представлено системою методів та заходів, що здійснюються для задоволення вимог до якості. Зазначимо, що це поняття рекомендується застосовувати з уточнюючими визначеннями на зразок управління якістю в процесі виробництва (Manufacturing Quality Control) або

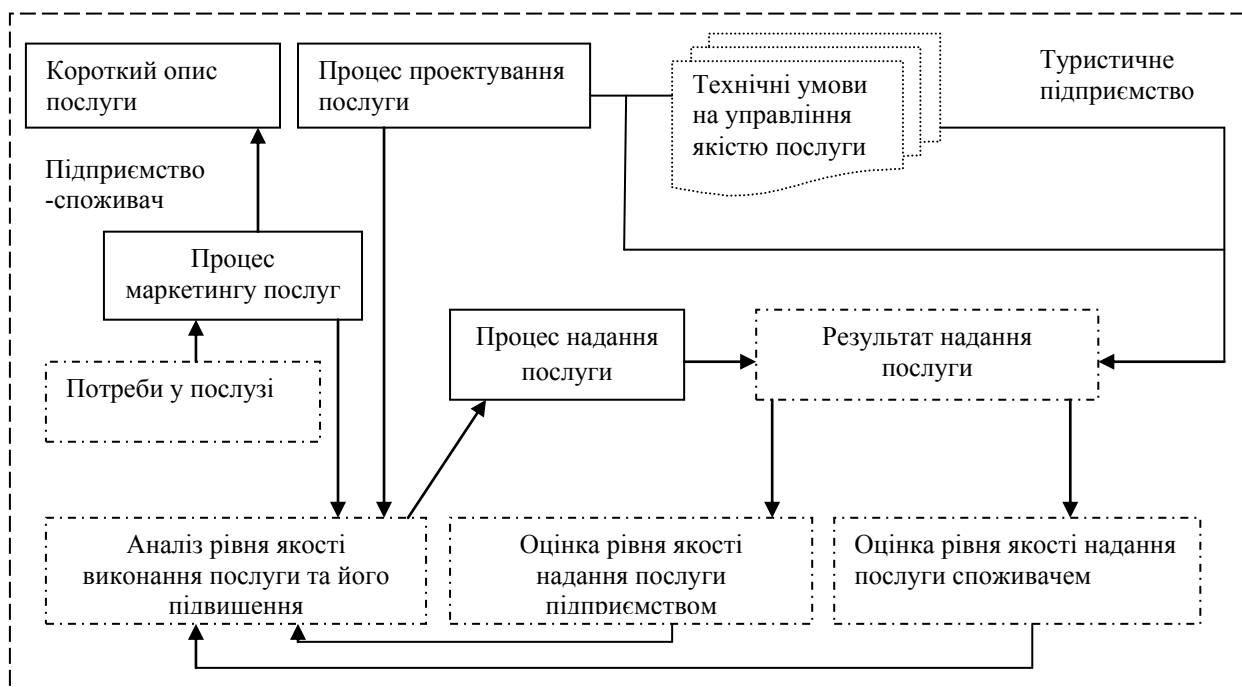


Рис. 1. Структура системи управління якістю туристичних послуг [3]

управління якістю на рівні фірми (Company – Wide Quality Control).

Управління якістю містить у собі методи та види діяльності оперативного характеру, спрямовані одночасно на управління процесом і усунення причин незадовільного функціонування на відповідних стадіях спіралі якості. Поліпшення якості (Quality Improvement) – постійна діяльність, спрямована на підвищення технічного рівня продукції, якості її виготовлення, удосконалення елементів виробництва і системи якості. Призначення постійного поліпшення системи управління якістю – підвищення ймовірності задоволеності замовників та інших зацікавлених сторін [4].

Відповідно до національного державного стандарту ДСТУ 9000-2007 «дії щодо поліпшення охоплюють: аналіз та оцінку наявного стану для визначення сфер поліпшення; встановлення цілей поліпшення; пошук можливих рішень для досягнення цілей; оцінку цих рішень та обрання одного з них; упровадження обраного рішення; вимірювання, перевірку, аналіз та оцінку результатів упровадження для визначення того, чи досягнуто цілі; оформлення змін». Поєднання та координація забезпечення, управління і поліпшення якості являє собою діяльність у системі якості.

Загальне управління якістю (Quality Management) – складник загальної функції управління, що визначає та забезпечує політику з якості. Ця функція управління включає: оперативне планування, розподіл ресурсів та інші систематичні дії у сфері якості, такі як планування якості, проведення робіт і оцінка результатів.

Система управління якістю обслуговування у процесі впровадження й удосконалення органічно взаємодіє з іншими соціальними і виробничими системами підприємств туристичної індустрії. Насамперед це управління розробленням туристичного продукту (маршрути, тури), плануванням виробництва, технологічною підготовкою, матеріальними та фінансовими ресурсами, якістю праці, підготовкою кадрів тощо. Сукупно ці системи охоплюють усі сфери діяльності трудового колективу туристичного підприємства: виробничу, економічну, соціальну, технологічну та ін.

Споживач, оцінюючи якість туристичної послуги, порівнює деякі фактичні значення параметрів якості з очікуваними ним величинами, і якщо ці очікування збігаються/перевищують, то якість визначається задо-

вільною чи перевершеною. Більшість споживачів не знають про якість вхідних даних послуги з функціонального погляду (тобто їх не цікавить те, як туристична послуга була вироблена). Вони судять про якість за вихідними даними – вигодами, які отримані ними від наданої послуги. Різницю між цими двома величинами становить розходження, за яким оцінюють ступінь задоволеності споживача якістю туристичної послуги (поняття споживої цінності послуги) (рис. 2).

Під час розроблення системи управління якістю обслуговування на туристичному підприємстві має бути забезпечено органічну, планову взаємодію усіх її підсистем на всіх етапах функціонування. Основними з них є такі підсистеми управління [1]:

- планування туристичних маршрутів, турів, удосконалення програм обслуговування;
- застосування економічних методів господарювання з метою підвищення якості обслуговування туристів, агентів та контрагентів;
- технологічна та технічна підготовка матеріальної бази до обслуговування туристів;
- організація процесів надання послуг і виконання програм обслуговування;
- систематичне планування та проведення аудиту якості;
- інноваційна діяльність;
- підготовка, підвищення кваліфікації кадрів;
- упровадження заходів із забезпечення якості праці персоналу;
- соціальний розвиток трудового колективу.

Досягнення ефективності системи управління якістю обслуговування на підприємствах туристичної індустрії не може бути забезпечено без використання різних форм конкретної участі й активного впливу обслуговуючого та управлінського персоналу на підвищення якості обслуговування туристів, туристичних агентів та контрагентів. Провідним заходом із тотального управління якістю на туристичних підприємствах є створення груп якості як форми предметної участі працівників у вирішенні актуальних завдань із поліпшення якості туристичного обслуговування.

Можна виділити групи якості на туристично-рекреаційних підприємствах, які мають два основних напрями діяльності:

- перший – підвищення якісного рівня процесів обслуговування клієнтів;
- другий – поліпшення умов праці. Обидва напрями взаємозалежні, тому мають органічно поєднуватися.

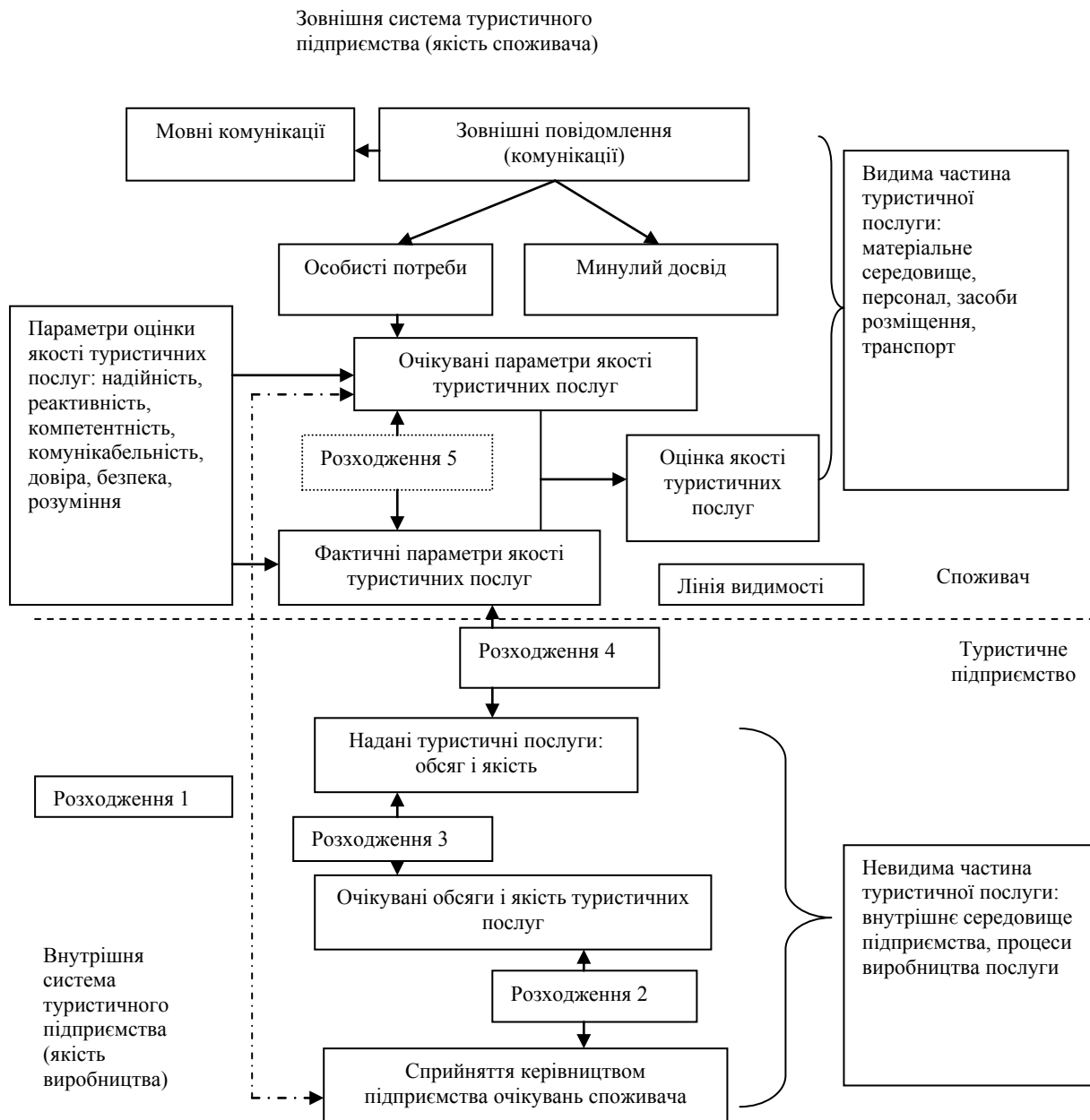


Рис. 2. Модель системи управління якістю туристичної послуги [3]

Для розкриття і деталізації системи управління якістю туристичних послуг у межах розвитку туристичного комплексу України необхідно здійснити детальний опис та світоглядний і методологічний синтез сутнісного визначення базового категоріального апарату (таблиця 2).

Під час впровадження системи управління якістю кожне туристичне підприємство має визначити цілі та політику з якості, поставити відповідні завдання із забезпечення стабільного, довгострокового характеру. Досягнення єдиних цілей підвищення якості має враховувати всі елементи та операції процесу комплексного обслуговування клієнтів, якості роботи всього трудового колективу.

Крім того, система управління якістю передбачає об'єднання цілої низки взаємозалежних заходів щодо підтримки необхідного рівня якості реалізації програм туристичних маршрутів, турів, екскурсій на всіх стадіях «життєвого циклу» туристичного продукту. Іншими словами, включати заходи з проектування, планування, організації роботи туристичного підприємства з обслуговування туристів та заходи з поліпшення їх задоволеності. Всі заходи з управління якістю – організаційні, технічні, фінансово-економічні, правові, соціально-психологічні, виховні та ін. – мають бути об'єднані в єдиний, планово реалізований комплекс.

**Основні визначення та світоглядно-методологічне трактування базового категоріального апарату управління якістю [4]**

Поняття	Зміст
1	2
Планування якості	Складник управління якістю, що спрямований на встановлення цілей у сфері якості. Передбачає необхідні операційні процеси життєвого циклу туристичного продукту, супутніх робіт та послуг і відповідні ресурси для досягнення цілей в сфері якості
Управління якістю	Складник управління якістю, який спрямований на виконання вимог до якості
Забезпечення якості	Складник управління якістю, що спрямований на створення впевненості, що вимоги до якості будуть виконані
Покращення якості	Складник управління якістю, що спрямований на збільшення здатності виконати вимоги до якості. Вимоги можуть відноситися до будь-яких аспектів, таких як результативність, ефективність тощо

З огляду на необхідність поширення системних підходів в управлінні якістю туристичного обслуговування та оптимізації управлінських рішень із питань управління якістю туристичного продукту доцільним вбачається формування нормативно-методичної бази для планування, контролю, аналізу, обліку та стимулювання якості праці й обслуговування у сфері туризму. Сукупність усієї нормативно-методичної бази, нормативно-технічної документації має планомірно перерости в систему стандартизації у сфері туризму та підприємств туристичної індустрії.

Отже, ефективність реалізації завдань управління якістю туристичного обслуговування має виступати критерієм науковості управління в сфері туризму, що дасть можливість визначити ступінь знання і використання законів і закономірностей управління якістю обслуговування на практиці. Розвиток системи методів управління якістю туристичного обслуговування передбачає посилення координаційної діяльності відповідних підрозділів туристичних підприємств під час вирішення завдань із досягнення мети управління.

Система управління якістю обслуговування складається з безлічі входних у неї блоків, що відрізняються входами, виходами та процесами, що інтегруються у загальний системний процес. У кожному блоці здійснюється управління окремим процесом за допомогою зворотного зв'язку. Загалом завдання системи зводиться до інтеграції конкретних завдань кожного блоку.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Система управління якістю являє собою погоджену робочу структуру, що функціонує на туристичному підприємстві та має включати ефективні технічні й управлінські методи, що забезпечують найкращі та найбільш практичні способи взаємодії персоналу туристичного підприємства, його агентів, контрагентів та споживачів туристичних послуг. Таким чином, можна дійти висновку, що, по-перше, виробництво та реалізація туристичних послуг потребує особливої уваги до аспектів відносин між підприємством, яке надає послуги, і споживачем, який їх отримує; по-друге, туристична послуга як специфічний ринковий товар досить складно піддається кількісному аналізу та оцінці кінцевого результату.

Варто зазначити, що методологічні підходи до управління якістю у системі матеріального виробництва не можуть повною мірою бути застосовані до системи управління якістю туристичних послуг. Для більшості таких послуг процеси їх надання і споживання практично невіддільні. Зазначені процеси розробляються як результат узгоджених дій різних складників системи управління якістю, де ключовими є туристичне підприємство та його споживачі. У межах системи управління якістю туристичних послуг система виробництва послуг не просто функціонує, а взаємодіє із системою споживання послуги, вони взаємно впливають одна на одну, формуючи загальне уявлення про концепцію управління якістю туристичних послуг.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Денисенко М.П. Формування системи управління якістю послуг у сфері туризму / М.П. Денисенко, Н.М. Терещенко // Наукові праці МАУП. 2014. Вип. 1. С. 134–138.
2. Панчук А.П. Туристична індустрія України / А.П. Панчук, І.В. Панчук // Інноватика у вихованні. 2017. Вип. 5. С. 154–161.
3. Таньков К.М. Концептуальні аспекти формування системи інтегрованого управління якістю туристичних послуг / К.М. Таньков, Г.М. Чепурда // Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 259–264.
4. Шиманська В.В. Стратегічне управління якістю туристичних послуг в межах розвитку туристичного комплексу України: теоретичні аспекти / В.В. Шиманська. // Економіка. Управління. Інновації. 2015. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2015\\_1\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_44).
5. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації. URL: <http://www2.unwto.org>

## REFERENCES

1. Denisenko M.P. & Tereshchenko N.M. (2014). Formuvannya systemy upravlinnya yakisty posluh u sferi turizmu [Formation of a quality management system for tourism services] Naukovi pratsi MAUP. Scientific works of MAUP, 1, 134–138 [in Ukrainian].
2. Panchuk A.P. & Panchuk I.V. (2017). Turystychna industriya Ukrayiny [Tourism Industry of Ukraine] Innovatyka u vykhovanni – Innovation in upbringing, 5, 154–161[in Ukrainian].
3. Tan'kov K.M. & Chepurda G.M. (2014). Kontseptual'ni aspekty formuvannya systemy intehrovanoho upravlinnya yakisty turystychnykh posluh [Conceptual aspects of forming a system of integrated management of the quality of tourist services] Problemy ekonomiky – Problems of Economics, 1, 259–264 [in Ukrainian].
4. Shimans'ka V.V. (2015). Stratehichne upravlinnya yakisty turystychnykh posluh v mezhakh rozvytku turystychnoho kompleksu Ukrayiny: teoretychni aspekty [Strategic management of the quality of tourist services within the development of the tourist complex of Ukraine: theoretical aspects] Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi – Economics. Management. Innovations, 1 Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2015\\_1\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_44) [in Ukrainian].
5. The official website of the World Tourism Organization. Retrieved from: <http://www2.unwto.org> [in English].

## Сучасний стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України

**Пігуль Н.Г.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»  
Сумського державного університету

**Пігуль Є.І.**

бакалавр  
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»  
Сумського державного університету

Стаття присвячена дослідженню тенденцій розвитку підприємств машинобудівного комплексу України. Визначені основні центри розташування галузей машинобудування та групи машинобудівного комплексу, що найбільше розвиваються в сучасних економічних умовах. Проведено PEST-аналіз, за допомогою якого виявлені політичні, економічні, соціальні і технологічні аспекти зовнішнього середовища, які впливають на функціонування суб'єктів господарювання машинобудування. Виявлено основні проблеми сучасного розвитку машинобудівного комплексу України. Визначені шляхи подальшого розвитку вітчизняного машинобудування.

**Ключові слова:** машинобудівний комплекс, машинобудування, показники динаміки, перспективи розвитку.

Пігуль Н.Г., Пігуль Е.И. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию тенденций развития предприятий машиностроительного комплекса Украины. Определены основные центры размещения отраслей машиностроения и группы машиностроительного комплекса, которые наиболее развиваются в современных экономических условиях. Проведен PEST-анализ, с помощью которого обнаружены политические, экономические, социальные и технологические аспекты, влияющие на функционирование субъектов хозяйствования машиностроения. Выявлены основные проблемы современного развития машиностроительного комплекса Украины. Определены пути дальнейшего развития отечественного машиностроения.

**Ключевые слова:** машиностроительный комплекс, машиностроение, показатели динамики, перспективы развития.

Pihul N.G., Pihul Y.I. CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MACHINE-BUILDING COMPLEX OF UKRAINE

The article is devoted to investigate tendencies of development of the enterprises of the machine-building complex of Ukraine. There were determined the main centers of placing of the machine-building branches and a group of the machine-building complex that are the most developed in modern economic conditions. With a help of PEST analysis there were determined the political, economic, social and technical aspects of the environment that affect the functioning of the machine-building business entities. The article also investigates the main problems of the modern development of the machine-building complex and the ways of further development of domestic machine-building branch.

**Keywords:** machine building complex, machine building, performance indicators, prospects for development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні провідну роль у забезпеченні зростання економіки країни відіграє промисловість. Промислове виробництво України є основою для створення науково-технічного, економічного і соціального прогресу. Вітчизняне машинобудування є складовою галуззю промисловості і фундаментом економічного потенціалу країни. Від рівня ефективності діяльності підприємств цієї галузі залежить стан соціально-економічного розвитку України.

Отже, актуальним питанням є дослідження стану та тенденцій розвитку машинобудівного комплексу України.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Значний внесок у вивчення питань, що стосуються особливостей функціонування підприємств машинобудівної галузі України, здійснили такі науковці, як Б.М. Данилишин, В.М. Геєць, В.Г. Герасимчук, В.Л. Дикань, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура, Д.В. Солоха, К.В. Сотнікова, О.В. Єлетенко та інші.



Вклад учених-економістів у вирішення актуальних проблем функціонування підприємств машинобудівного комплексу є вагомим, але при цьому слід звернути увагу на об'єктивну необхідність дослідження питань, що стосуються аналізу стану та визначення перспектив подальшого розвитку підприємств машинобудівної галузі.

**Мета статті** – дослідження стану та визначення перспектив розвитку підприємств машинобудівного комплексу України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Машинобудівний комплекс України охоплює понад 20 спеціалізованих галузей, тобто практично всі галузі машинобудування. Залежно від того, на який ринок орієнтована продукція, що випускається підприємствами машинобудівного комплексу, їх умовно можна об'єднати в п'ять груп (табл. 1).

В Україні розвинуте широкопрофільне машинобудування, підприємства якого формують складний, взаємопов'язаний машинобудівний комплекс. До його складу входять

усі основні галузі машинобудування. Провідні місця посідають приладобудування, тракторне і сільськогосподарське машинобудування. Розвиваються автомобілебудування, промисловість металевих конструкцій, верстатобудівна та інструментальна.

Основні центри розташування галузей машинобудування наведені в таблиці 2.

Найбільш потужними підприємствами машинобудування України є: «Азовмаш» (Маріуполь); Державне підприємство «Завод «Електроважмаш» (Харків); «Кременчуцький автомобільний завод» (Кременчук); «Львів-сільмаш» (Львів); «Львівський автобусний завод» (Львів); «Нікопольський кранобудівний завод» (Нікополь); «Південний машинобудівний завод» (Дніпро); «Полтавський турбомеханічний завод» (Полтава); «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання» (Суми); «Турбоатом» (Харків); «Харківський завод тракторних двигунів» (Харків); «Харківський тракторний завод» (Харків); «Херсонський машинобудівний завод» (Херсон) [1, с. 1].

Таблиця 1

#### Групування галузей машинобудівного комплексу України

№ групи	Назва групи	Коротка характеристика групи
1	Інвестиційне (важке) машинобудування	Група галузей, розвиток яких визначається насамперед інвестиційною активністю металургійного, будівельного, енергетичного і транспортного комплексів
2	Тракторне і сільськогосподарське машинобудування	Група галузей, розвиток яких залежить від платоспроможності сільгоспвиробників і переробників сільськогосподарської продукції, а також частково від попиту населення
3	Залізничне машинобудування	Спрямоване на задоволення попиту залізничного господарства країни
4	Автомобільна промисловість	Випуск продукції орієнтований на попит кінцевих споживачів (виробництво легкових автомобілів), а також на потребу підприємств, фірм і виконавчих органів влади (виробництво вантажівок і автобусів)
5	Електротехніка, приладобудування, верстатобудування	Група наукоємних галузей, так званих комплектуючих, що розвиваються услід за потребами всіх інших галузей промисловості, включаючи і саме машинобудування

Таблиця 2

#### Основні центри розташування галузей машинобудування

Галузь машинобудування	Центри розташування
Важке машинобудування	Харків, Дніпро, Кривий Ріг, Маріуполь, Київ, Львів, Дрогобич
Електротехнічна промисловість	Запоріжжя, Харків, Одеса, Київ, Хмельницький, Бердянськ, Полтава, Кам'янець-Подільський
Транспортне машинобудування	Харків, Дніпро, Кременчук, Маріуполь, Миколаїв, Херсон, Київ, Запоріжжя, Львів, Одеса, Луцьк, Мелітополь
Верстатобудування	Харків, Київ, Бердичів, Одеса, Черкаси, Дніпро
Приладобудування	Київ, Харків, Івано-Франківськ, Львів, Суми, Черкаси, Житомир, Луцьк
Сільськогосподарське машинобудування	Харків, Дніпро, Тернопіль, Херсон, Одеса, Київ, Бердянськ, Умань, Новоград-Волинський, Ніжин, Коломия

Дослідити тенденції розвитку машинобудування України можливо шляхом аналізу ключових показників діяльності промислових підприємств. Загальну картину розвитку промисловості та машинобудування зокрема дає змогу сформувати індекс промислової продукції, який є середньозваженою величиною, що розраховується за даними про розподіл валової доданої вартості різних видів діяльності та окремих індексів кожного товару в галузі (таблиця 3).

Дані таблиці 3 свідчать, що індекс промислової продукції знижується з кожним роком у 2011–2015 рр. як для підприємств машинобудування, так і для промисловості загалом. При цьому привертає увагу той факт, що у 2016 році спостерігається значне збільшення цього показника, а саме до рівня 102,8% та 102,0% у промисловості та у машинобудуванні відповідно.

Така ситуація у 2016 році свідчить про збільшення обсягу виробництва (у грошовому вираженні) у цьому році щодо обсягу промислового виробництва в попередньому періоді, що є позитивною тенденцією.

Обсяги реалізованої продукції підприємств всієї промисловості та галузі машинобудування наведені в таблиці 4 [2].

Дані таблиці 4 свідчать, що за період 2011–2016 рр. обсяг реалізованої продукції промисловості загалом збільшився на 852 722 млн. грн., або на 65%. Водночас обсяг реалізованої продукції підприємств машинобудування у 2016 році порівняно з 2011 роком майже не змінився. Так, у 2016 році суб'єкти господарювання машинобудівного комплексу виробили продукцію в обсязі 131 351,8 млн. грн., що на 503,9 млн. грн. (на 0,4%) більше, ніж у 2011 році.

Такі тенденції пов'язані передусім зі зміною кон'юнктури ринку та інфляційними процесами.

Частка машинобудування у структурі промисловості України становить менше 11% (рисунок 1) [2].

За період аналізу відбувалося зменшення питомої ваги машинобудування у промисловості України. Найбільше значення частки машинобудування в промисловості України спостерігалось у 2012 році і дорівнювало 10,32%, а найменше – у 2016 році (6,1%). Такі значення майже в 3–5 разів менші, ніж у країнах-лідерах галузі машинобудування. Так, у Німеччині, Японії, Англії, Італії, Китаї частка машинобудування займає 30–50% загального обсягу промислової продукції [3, с. 160].

Одним із найважливіших показників, який визначає результати господарської діяльності підприємств, є прибуток. Він є внутрішнім джерелом для фінансування їх розвитку, а також забезпечує їхню фінансову стійкість та платоспроможність. Динаміка обсягів фінансових результатів підприємств машинобудівної галузі за 2011–2016 рр. наведена в таблиці 5 [2].

Дані таблиці 5 свідчать, що за період аналізу підприємства машинобудівної галузі отримали чистий прибуток протягом 2011–2013 рр. Привертає увагу той факт, що у 2013 році машинобудівний комплекс був прибутковим, а підприємства промислової галузі в загальному обсязі отримали збиток. Така ситуація свідчить про ефективність функціонування машинобудівного комплексу в 2013 році. У 2014–2016 роках підприємства машинобудування отримали збиток. При цьому слід зазначити, що обсяг збитку за цей період зменшився на 91648,0 млн. грн., що є позитивною тенденцією. Кризові явища економічного характеру викликали падіння попиту і пропозиції, дестабілізувавши фінансово-економічну ситуацію.

З метою об'єктивної оцінки стану машинобудівного комплексу України доцільно

Таблиця 3

**Індекси промислової продукції за 2011–2016 рр., у % до попереднього року [2]**

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Промисловість	108,0	99,3	95,7	89,9	87,0	102,8
Машинобудування	115,4	96,7	86,4	79,4	85,9	102,0

Таблиця 4

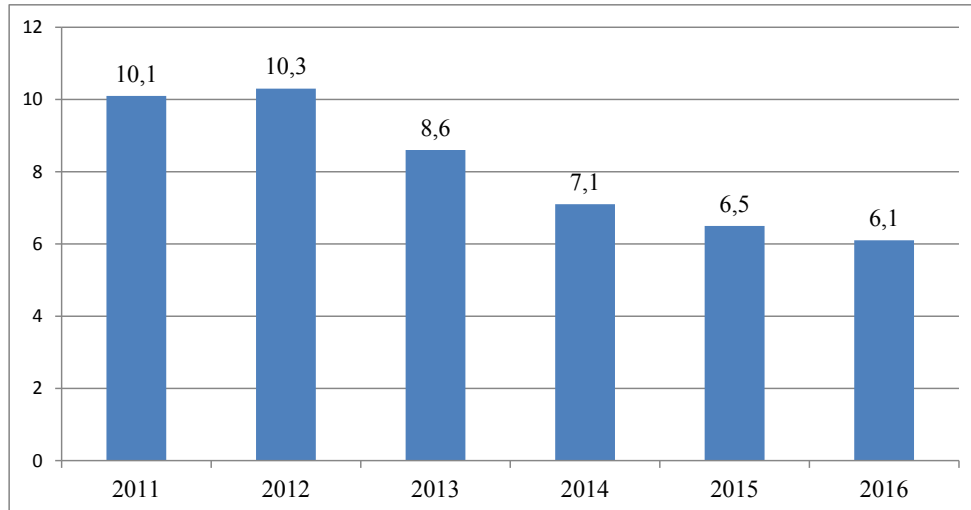
**Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за 2011–2016 рр., млн. грн.**

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Промисловість	1305308,0	1367925,5	1322408,4	1428839,1	1776603,7	2158030,0
Машинобудування	130847,9	140539,3	113926,6	101924,7	115261,7	131351,8

здійснити PEST-аналіз [4, с. 184]. Це інструмент, призначений для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на функціонування суб'єктів господарювання (таблиця 6).

Серед основних проблем сучасного розвитку машинобудування в Україні слід відзначити:

– застарілість основних засобів на підприємствах, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість машинобудівної продукції;



**Рис. 1. Питома вага машинобудування в промисловості України за 2011–2016 рр., %**

Таблиця 5

**Чистий прибуток (збиток) підприємств машинобудівної галузі за 2011–2016 рр., млн. грн.**

Показники	Чистий фінансовий результат	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2011 р.					
Промисловість	32229,9	60,8	82470,1	39,2	50240,2
Машинобудування	10777,9	65,6	14087,5	34,4	3309,6
2012 р.					
Промисловість	2592,4	50,7	67565,44	39,3	64973,0
Машинобудування	9268,8	65,2	12,468,6	34,8	3199,8
2013 р.					
Промисловість	-4181,1	62,3	64470,8	37,7	68651,9
Машинобудування	2768,6	64,2	7178,8	35,8	4410,2
2014 р.					
Промисловість	-178730,9	62,4	59917,7	37,6	238641,6
Машинобудування	-92380,2	63,7	7622,2	36,3	30002,4
2015 р.					
Промисловість	-181267,9	72,6	75334,3	27,4	263602,2
Машинобудування	-15374,0	74,0	12946,4	26,0	28320,4
2016 р.					
Промисловість	-24724,7	72,5	117202,7	27,5	141927,7
Машинобудування	-732,2	76,9	11773,7	23,7	12505,9

**PEST-аналіз галузі машинобудування України**

Економічні фактори	Соціальні фактори
<ul style="list-style-type: none"> <li>– нерозвиненість ринкової інфраструктури;</li> <li>– відсутність сталих продаж та тривалих підрядних коопераційних зв'язків;</li> <li>– високий рівень інфляції;</li> <li>– відсутність фахових менеджерів;</li> <li>– недостатній обсяг основних та обігових активів у підприємств;</li> <li>– падіння споживчого попиту;</li> <li>– високий рівень цін на продукцію;</li> <li>– висока вартість кредитних ресурсів;</li> <li>– високий рівень витрат;</li> <li>– недостатній обсяг інвестицій;</li> <li>– низька рентабельність виробництва</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– незадовільна мотивація персоналу машинобудівних підприємств;</li> <li>– скорочення працездатного населення;</li> <li>– зниження привабливості праці у машинобудуванні;</li> <li>– відтік кваліфікованих працівників</li> </ul>
Політичні фактори	Технологічні фактори
<ul style="list-style-type: none"> <li>– нестабільність політико-економічного становища України;</li> <li>– відсутність дієвої системи правового регулювання;</li> <li>– необхідність дотримуватись норм СОТ у зовнішньоекономічній діяльності підприємств;</li> <li>– військовий конфлікт на сході країни</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недостатній вплив держави на розвиток високотехнологічних галузей промисловості та відсутність стратегії сталого розвитку;</li> <li>– низький рівень фундаментальних та науково-практичних досліджень;</li> <li>– значне зношування активної частини основних фондів;</li> <li>– незадовільна якість продукції;</li> <li>– відсутність інноваційних розробок, надмірна енерго- та матеріаломісткість виробництва продукції</li> </ul>

– недостатній рівень платоспроможності товаровиробників, що негативно впливає на фінансово-економічний стан підприємств машинобудування;

– обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію;

– низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств;

– значну залежність вітчизняних підприємств від поставок вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн;

– неефективну політику держави щодо діяльності монополістів і посередників, що приводить до підвищення вартості матеріалів, енергоресурсів.

**Висновки.** Отже, з метою підвищення ефективності функціонування підприємств машинобудівного комплексу України доцільно впроваджувати такі заходи: здійснювати підтримку створення інноваційно-виробничих кластерів та інтелектуально-інноваційних центрів з метою відновлення

взаємозв'язку між науково-дослідними установами та конструкторськими підрозділами підприємств машинобудування, включення машинобудівного комплексу України в глобальні технологічні ланцюги доданої вартості [5, с. 17]; впроваджувати механізми державного замовлення на продукцію машинобудування та державної підтримки розвитку його підприємств; здійснювати переорієнтацію на виробництво конкурентоспроможної продукції; впроваджувати сучасні прогресивні технології; формувати ефективну функціональну структуру організації підприємств; використовувати економічно ефективні важелі впливу на функціонування й управління машинобудівним комплексом в умовах нестабільних суспільних процесів; вдосконалювати територіальну організацію машинобудівного комплексу; субсидювати відсоткові ставки за кредитами, що отримані з метою технічного переоснащення підприємств.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Машинобудування України. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%88%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B1%D1%83%D0%B4%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F\\_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8/](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%88%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B1%D1%83%D0%B4%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8/).
2. Статистична інформація. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Вецепура Н.В. Питання відновлення машинобудівного комплексу України в умовах розвитку кооперативних зв'язків / Н.В. Вецепура, С.В. Прокоф'єва // Економічний вісник Донбасу. 2016. № 3(45). С. 158–162.
4. Кривоконь М.О. Машинобудування України: стан, динаміка та перспективи розвитку з використанням ефективних концепцій антикризового управління / М.О. Кривоконь // Інтелект XXI. 2016. № 5. С. 182–186.
5. Дикань В.Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 49. С. 11–18.

## REFERENCES

1. Wikipedia (2018) Mashynobuduvannia Ukrainy. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%88%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B1%D1%83%D0%B4%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F\\_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8/](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%88%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B1%D1%83%D0%B4%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8/).
2. Derzhavna sluzhba statystyky (2018) Statystychna informatsiia [Statistical information]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Vetsepura N.V. (2016) Pytannia vidnovlennia mashynobudivnoho kompleksu ukrainy v umovakh rozvytku kooperatsiinykh zviazkiv [The issue of the restoration of the machine-building complex of Ukraine in the development of cooperative ties]. Economic Bulletin Donbass, vol. 3, no. 45, pp. 158–162.
4. Kryvokon M.O. (2016) Mashynobuduvannia Ukrainy: stan, dynamika ta perspektyvy rozvytku z vykorystanniam efektyvnykh kontseptsii antykrizovoho upravlinnia [Machine-building in Ukraine: state, dynamics and development prospects with the use of effective concepts of crisis management]. Intellect XXI, vol. 5, pp. 182–186.
5. Dykan V.L. (2015) Kompleksnyi pidkhid do upravlinnia stiikym rozvytkom pidpriemstv mashynobuduvannia [Integrated approach to sustainable management of mechanical engineering enterprises]. Bulletin of the Economy of Transport and Industry vol. 49, pp. 11–18.

## Практичні аспекти зменшення впливу ризиків на процес реструктуризації підприємств

**Побережний Р.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом  
Національного технічного університету «ХПІ»

**Рибицька Ю.Л.**

аспірантка кафедри менеджменту та оподаткування  
Національного технічного університету «ХПІ»

У статті розглянуто основні причини, що спонукають підприємства використовувати інструмент реструктуризації, наведені основні фактори, що впливають на процес реструктуризації підприємств, та проведено аналіз впливу ризиків під час проведення реструктуризації. Запропоновано заходи щодо зменшення впливу цих ризиків на процес реструктуризації.

**Ключові слова:** реструктуризація, фактори впливу на реструктуризацію, причини реструктуризації, ризики процесу реструктуризації, заходи щодо зменшення впливу ризиків.

Побережний Р.О., Рыбицкая Ю.Л. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УМЕНЬШЕНИЯ ВЛИЯНИЯ РИСКОВ НА ПРОЦЕСС РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены основные причины, побуждающие предприятия использовать инструмент реструктуризации, приведены основные факторы, влияющие на процесс реструктуризации предприятий, и проведен анализ влияния рисков при проведении реструктуризации. Предложены мероприятия по уменьшению влияния этих рисков на процесс реструктуризации.

**Ключевые слова:** реструктуризация, факторы влияния на реструктуризацию, причины реструктуризации, риски процесса реструктуризации, меры уменьшения влияния рисков.

Poberezhniy R.O., Ribitska Y.L. PRACTICAL ASPECTS OF RISK EFFECTS REDUCTION ON THE ENTERPRISE RESTRUCTURING PROCESS

The article discusses the main reasons that motivate enterprises to use the restructuring tool, describes the main factors affecting the process of enterprise restructuring, and analyzes the impact of risks during restructuring. Proposed measures to reduce the impact of these risks on the restructuring process.

**Keywords:** restructuring, factors of influence on restructuring, reasons of restructuring, risks of restructuring process, measures of risk reduction.

**Постановка проблеми.** Сучасна українська економіка перебуває у стані фундаментальних перетворень, пов'язаних зі змінами відносин власності, технологій, розвитком процесів глобалізації й участі в них України як суб'єкта світової економіки. Зазначені зміни проходять у процесі реформування за допомогою комплексу робочих інструментів, серед яких провідну роль відіграє реструктуризація.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема реструктуризації підприємств є об'єктом наукового і практичного дослідження вітчизняних і зарубіжних учених у сферах менеджменту, антикризового управління, фінансового менеджменту. Дослідженню цієї проблеми приділяють увагу такі вчені, як Л. Лігоненко, А. Поддєрьогін, Р. Фатхудінов, Т. Александренко, Л. Бєлих, М. Федотова, О. Руда, Е. Коротков, Л. Ліго-

ненко, С. Покропивний, В. Крижановський, Г. Осовська та інші. Незважаючи на значну кількість досліджень, теоретичні аспекти реструктуризації розкрито не повною мірою, а саме виокремлення, врахування та дослідження ризиків, що виникають у процесі реструктуризації.

**Постановка завдання.** Метою статті є теоретичне обґрунтування факторів та аналіз ризиків, що впливають на реструктуризацію підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес реструктуризації різних підприємств з метою забезпечення імпортозаміщення, покращення фінансової та економічної діяльності підприємств, модернізації виробничого процесу, подолання кризових явищ останнім часом активно проводиться в Україні.

Процес реструктуризації підприємства – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства [4, с. 25].

Реструктуризація більшості кризових підприємств зумовлена низкою причин [3, с. 211]:

- фізичним і моральним старінням активів підприємств;

- високою собівартістю продукції щодо її ціни;

- недосконалістю системи організації та управління підприємством у ринкових умовах;

- відсутністю попиту на ринку виробничої товарної маси.

З метою підвищення ефективності роботи, конкурентоспроможності та збільшення прибутковості підприємства необхідно проводити реструктуризацію не лише неспроможних, а й нормально працюючих підприємств.

Реструктуризація нормально функціонуючого бізнесу має профілактичний характер попередження можливих криз, спрямована на збереження наявних розмірів або збільшення прибутків.

Основні завдання реструктуризації:

- залучення кредитних та інвестиційних ресурсів;

- пошук партнерів для спільного бізнесу;

- розширення і укрупнення виробництва;

- впровадження нових технологій;

- диверсифікація та демонополізація виробництва;

- подрібнення майнового комплексу на окремі підприємства;

- оптимізація організаційної та функціональної структури підприємства;

- реінжиніринг бізнес-процесів;

- оптимізація кількісного та якісного складу персоналу;

- модернізація та технічне переозброєння наявної виробничої бази підприємства на основі впровадження інноваційних технологій;

- реорганізація системи управління та використання людських ресурсів;

- якісна зміна відносин зі споживачами, створення нової цільової клієнтської групи та ін.

Для ефективного проведення реструктуризації враховують внутрішні та зовнішні фактори, які впливають як на процес реструктуризації, так і на кінцевий результат перетворень (рис. 1).

Наявність цих факторів приводить до виникнення низки ризиків під час проведення реструктуризації.

Виділяються такі основні ризики під час проведення реструктуризації:

1. Неправильний вибір виду реструктуризації. Вибір методів реструктуризації визначається залежно від стратегій, мети та стану компанії.

2. Ризик передчасної оцінки результатів реструктуризації. На практиці визначити, де починаються реальні результати структурних змін, дуже складно. Часто негативні короткострокові наслідки реструктуризації менеджмент компанії приймає за її підсумки.

3. Ризик недостатньої кваліфікації представників органів управління компанії. Цей ризик можна мінімізувати двома способами: шляхом звільнення менеджменту компанії і залучення нової команди управлінців або за рахунок проведення спеціалізованих семінарів і тренінгів для роз'яснення керівництву цілей і основних напрямів реструктуризації. У будь-якому разі, щоб виявити і управляти цим ризиком, необхідне залучення професійних фахівців.

4. Ризик неправильної оцінки необхідних для реструктуризації ресурсів. Традиційно компанії недооцінюють складність реструктуризації.

5. Ризик низької мотивації осіб, які беруть участь у процесі реструктуризації. Цей ризик має на увазі не тільки різний ступінь зацікавленості співробітників компанії у структурних змінах. Він включає і конфлікт інтересів, який може виникнути між менеджментом і власниками компанії в процесі реструктуризації і негативно вплинути на їх мотивацію протягом проекту.

6. Ризик появи негативних соціальних наслідків. Виникнення негативних соціальних наслідків у процесі проведення реструктуризації – нормальна практика, яка діє в країнах із ринковою економікою. Вона проявляється в масових скороченнях персоналу з діючих виробництв.

7. Помилкова оцінка наявних ресурсів.

8. Відсутність конкретних і чітко поставлених завдань реструктуризації.

9. Передчасне припинення процедури реструктуризації. Як правило, це відбувається, якщо керівництво стикається з першими труднощами, долати які не хоче, або ж навпаки – як тільки з'являється перший позитивний результат.

10. Протилежна помилка – тривала реструктуризація: як правило, для повноцінного й ефективного проведення процедури досить 12 місяців. Впровадження змін зазвичай



Рис. 1. Фактори, що впливають на процес реструктуризації [4, с. 87]

чай пов'язане з певним напруженням у робочих процесах, тому затягування заходу не тільки недоцільне, а й загрожує серйозним збоєм у роботі підприємства.

11. Проведення реструктуризації під керівництвом недосвідченого керівництва.

12. Початок реструктуризації без проведення попередньої повноцінної оцінки. Справа в тому, що найчастіше під час упровадження певних змін проявляються наявні проблеми в інших елементах підприємства і їх функціонуванні. Керівництво має бути готовим до такого та в цей момент оперативно реагувати і контролювати проблеми, що виникли.

Для того щоб процес реструктуризації пройшов якомога успішніше, необхідно розробити програму реструктуризації, яка повинна включати пророблення концепції реструктуризації підприємства та формування бізнес-

плану реструктуризації, що дасть можливість оцінити обсяг роботи з реалізації проекту реструктуризації; прорахувати фінансові затрати на реалізацію проекту та визначити необхідність залучення зовнішніх інвестицій. Проаналізуємо різні завдання, які постають перед менеджерами для забезпечення процесу реструктуризації, та запропонуємо різні заходи для зменшення ризиків.

Завдання менеджменту підприємства на першому етапі – сформувати і навчити проектну управлінську групу методології проведення реструктуризації; забезпечити керівництво і підтримку цього проекту [4, с. 311].

У таблиці 1 запропоновано заходи, що забезпечать проведення першого етапу.

Завдання другого етапу (збір інформації і визначення проблем) – дослідження ринку товарів чи послуг, яких потребує споживач;



Таблиця 1

**Заходи для проведення першого етапу реструктуризації**

<b>Заходи</b>	<b>Переваги</b>
Навчання і надання інформації групі з реорганізації	За переконаності співробітників у необхідності заходу вони активно беруть участь у перетвореннях
Залучення до участі у проекті, згода в керівній ланці	Учасники зацікавлено підтримують зміни й активно надають необхідну інформацію для планування
Стимулювання і підтримка	Надання допомоги під час адаптації і врахування індивідуальних побажань полегшують досягнення цілей
Переговори і угоди	Надання стимулів в обмін на підтримку може виявитися відносно простим способом подолання опору
Кадрові перестановки і призначення	Опір відносно швидко ліквідується, не вимагаючи високих витрат
Приховані і явні заходи примусу	Погроза санкцій заглушає опір, уможлиблює швидку реалізацію проекту

Таблиця 2

**Рекомендовані заходи під час здійснення другого етапу реструктуризації**

<b>Завдання</b>	<b>Рекомендовані заходи</b>
Виявлення поточних і перспективних інтересів споживачів	Моделювання поведінки споживачів на ринку
Розроблення моделі поточного стану підприємства	Моделювання процесів
Виявлення видів діяльності організації	Моделювання процесів. Вартісний аналіз
Модель розширення меж розвитку з орієнтацією на процеси фірм-споживачів чи споживачів	Моделювання процесів. Інтеграція з постачальниками і програмування партнерства
Формування організації структури управління	Моделювання процесу. Аналіз процесів. Складання організаційної схеми
Виявлення пріоритетних видів діяльності підприємства	Аналіз ефективності нового виду діяльності чи продукту

визначаються види діяльності, які не є перспективними і які необхідно ліквідувати, та перспективні напрями в діяльності підприємства; проводиться систематизація процесів реструктуризації [7, с. 255].

На цьому етапі важливим є проведення маркетингових досліджень з метою систематизації запитів і побажань споживачів та обґрунтування доцільності заходів із реструктуризації підприємства, які безпосередньо орієнтовані на задоволення споживчого попиту та забезпечення ефективних і безвідмовних каналів зв'язку і взаємодії з постачальниками.

У таблиці 2 визначено рекомендовані заходи під час здійснення другого етапу реструктуризації підприємства.

Етап третій: розроблення і доведення до виконавців визначених проблем. Завдання цього етапу – розроблення такого бачення проблем, яке здатне привести до якнайшвидшого досягнення мети.

Цей етап дає змогу виявити основні і допоміжні види діяльності, які будуть охоплювані

процесом реструктуризації, порядок, в якому вони будуть виконуватися; необхідні ресурси; сильні і слабкі сторони кожного виду діяльності; рівень взаємодії з діловими партнерами, споживачами, постачальниками, стратегічними союзниками; специфічні завдання з поліпшення нововведень; шляхи доведення концепції реструктуризації до всіх працівників [7, с. 270].

У межах третього етапу запропоновано розглянути завдання реструктуризації, які повинні бути розподілені за відповідними етапами робіт (табл. 3).

Етап четвертий: організаційно-технічне проектування. Завдання етапу – розроблення технічної характеристики процесу реструктуризації, за якого надається опис технології, планів, систем і видів контролю, які доцільно використовувати у процесі реструктуризації [7, с. 282].

Заходи з організаційно-технічного оснащення запропоновано в табл. 4.

Етап п'ятий: соціальне проектування. Метою цього етапу є виявлення соціальних аспектів процесу реорганізації, за якого здійс-

Таблиця 3

**Завдання та заходи розроблення і доведення до виконавців визначених проблем**

<b>Завдання</b>	<b>Рекомендовані заходи</b>
Розуміння структури процесу	Аналіз трудового процесу
Розуміння розвитку процесу	Аналіз трудового процесу
Виявлення значущих операцій	Оціночний аналіз процесу. Аналіз тимчасових циклів
Порівняння рівнів розвитку аналогічних компаній	Порівняння своїх досягнень і недоліків з досягненнями і недоліками аналогічних компаній
Оцінка можливостей удосконалення процесу	Аналіз тимчасових циклів
Оптимізація схеми процесу з урахуванням інтересів споживачів і замовників	Концептуальне бачення Інтеграція з постачальниками програми партнерства
Інтегрування інтересів внутрішніх і зовнішніх учасників процесу	Концептуальне бачення
Поетапне прогнозування реорганізації	Концептуальне бачення

Таблиця 4

**Заходи на етапі організаційно-технічного проектування**

<b>Завдання</b>	<b>Заходи</b>
Модель взаємин суб'єктів і об'єктів	Інформаційне проектування
Перегляд зв'язків процесу	Аналіз трудового процесу
Інструменти й інформатика	Інформаційне проектування Вимір і оцінка інформації
Об'єднання інтерфейсів та інформації	Інформаційне проектування
Оцінка варіантів	Інформаційне проектування
Модулювання	Інформаційне проектування
Реалізація плану	Управління процесом

Таблиця 5

**Заходи, які варто застосовувати у процесі проведення соціального проектування [6]**

<b>Завдання</b>	<b>Запропоновані заходи</b>
Можливість контактів споживача і персоналу	Надання повноважень персоналу. Кваліфікаційна матриця нових вимог
Характеристика за видами робіт	Кваліфікаційна матриця
Визначення кваліфікацій і вимог до кадрового складу	Кваліфікаційна матриця
Характеристика чинної структури управління	Організаційна перебудова
Окреслення меж організації	Організаційна перебудова. Формування структури управління підприємства
Зміни в характері робіт персоналу	Кваліфікаційна матриця
Організаційна модель перехідного періоду	Організаційна перебудова виробничої структури
Модель зміни програми управління	Зміна в системі управління
Модель стимулювання персоналу	Винагорода персоналу і стимули
Реалізація плану	Управління проектом

снюється опис підприємства, його кадрового складу, характеру робіт, кар'єри, стимулів, які використовуються у період реструктуризації, створюється план взаємодії соціальних і технічних елементів, складаються плани з

найму працівників, навчання та розміщення персоналу.

У таблиці 5 визначено заходи, які варто застосовувати у процесі проведення соціального проектування.

Таблиця 6

**Запропоновані заходи на етапі реорганізаційних перетворень**

<b>Завдання</b>	<b>Запропоновані заходи</b>
Завершення моделі діяльності організації	Моделювання процесу
Оцінка персоналу	Кваліфікаційні матриці
Проектування системи	Інформаційне проектування
Навчання персоналу	Створення бригад. Своєчасне навчання
Експериментування з новим процесом	Системи зворотного зв'язку
Удосконалення і перетворення	Створення системи контролю
Постійне удосконалення	Постійне коригування процесу Вимір проведених робіт і управління проектом

Етап шостий: перетворення (розроблення технічного проекту реорганізації). Мета цього етапу – розроблення експериментальної версії закінченого виробничого реорганізаційного проекту. Під час реалізації цього етапу керівництву підприємства та керівнику проекту варто врахувати ключові питання, як можуть виникнути під час розроблення цього проекту, зокрема механізми, які необхідно розробити для вирішення неочікуваних проблем; гарантії збереження підприємства в період переходу; засоби, які можуть бути використані для реорганізації організації загалом.

Методи управління, які застосовуються у процесі виконання завдання етапу реорганізаційних перетворень, показані у таблиці 6 [6, с. 156].

**Висновки з цього дослідження.** Узагальнюючи вищевикладене, можна сказати, що перераховані ризики можна визначити також як ризики якості стратегічного управління та ризики якості поточного управління. Ризики супроводжують всі процеси, що відбуваються в компанії, незалежно від того, активні це процеси або пасивні, саме тому так важливо враховувати їх під час розроблення стратегії реструктуризації компанії. Таким чином, запропонований технологічний процес проведення реструктуризації з деталізацією реорганізаційних процедур на кожному етапі процесу дасть змогу керівництву підприємства здійснити всі процедури з найменшим ризиком, забезпечуючи тим самим підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва.

**ЛІТЕРАТУРА:**

1. Александренко Т. Эффективная реструктуризация: от чего зависит успех. Антикризисный менеджмент. 2007. № 12. С. 9–13.
2. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия : учеб. пособие для вузов. / Л. П. Белых, М. А. Федотова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 399 с.
3. Боронос В.Г. Управління фінансовою санацією підприємств : навчальний посібник / В.Г. Боронос, І.Й. Плікус, І.М. Кобушко. Суми: Вид-во СумДУ, 2010. 437 с.
4. Заболотний В.М. Реструктуризація підприємства / В.М. Заболотний. К.: Міленіум, 2007. 440 с.
5. Закон України Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: прийнятий 14 травня 1992 № 2343-ХП. URL: zakon.rada.gov.ua/go/2343-12.
6. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / О.С. Іванілов. К.: Центр учбової літератури, 2009, 728 с.
7. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством / Л.О. Лігоненко. К.: КНТЕУ, 2005. 824 с.
8. Рудковська О.Л. Реструктуризація підприємства як один із шляхів виходу з кризового стану / О.Л. Рудковська // Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2012. № 4. С. 62–65. (Серія: Економіка та менеджмент).

**REFERENCES:**

1. Aleksandrenko T. Effektivnaya restrukturyzatsiya: ot chego zavisit uspekhn [Effective restructuring: on what success depends] Anti-crisis management, no. 12, pp. 9-13.
2. Belykh L.P. (2001) Restrukturyzatsiya predpriyatiya [Enterprise Restructuring]. Moscow. UNITY-DANA. (in Russian)
3. Boronos V.G. (2010) Boronos V.G. Upravlinnja finansovoju sanacijeju pidpryjemstv [Management of financial rehabilitation of enterprises]. Sumy. SumDu. (in Ukrainian)

4. Zabolotnyj V.M. (2007) Restrukturyzacija pidpryjemstva [Enterprise Restructuring]. Kiyv. Milenium. (in Ukrainian)
5. Zakon Ukraïny Pro vidnovlennja platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannja jogo bankrutom: pryjnjatyj 14 travnja 1992 № 2343-HP [Law of Ukraine On Restoration of the Debtor's Solvency or Recognition as a Bankrupt From May 14, № 2343] Retrieved from zakon.rada.gov.ua/go/2343-12 (in Ukrainian)
6. Ivanilov O.S. (2009) Ekonomika pidpryjemstva [Business Economics]. Kiyv. Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
7. Ligonenko L.O. (2005) Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom [Anticrisis management of the enterprise]. Kiyv. KNTEU. (in Ukrainian)
8. Rudkovs'ka O.L. Restrukturyzacija pidpryjemstva jak odyn iz shljahiv vyhodu z kryzovogo stanu [Restructuring of the enterprise as one of the ways to exit the crisis state] Bulletin of the Vinnytsia Polytechnic Institute, no. 4, pp. 62–65.

УДК 658.589

## Економічні механізми планування інноваційної діяльності підприємств

Скочиляс С.М.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту та публічного управління  
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням побудови ефективною системи науково обґрунтованого інноваційного планування. Шляхом узагальнення та систематизації наявних підходів до визначення сутності інноваційних процесів розкрито сутність планування інноваційної діяльності підприємств. Сформовано теоретико-методологічний базис технології інноваційного планування, що дасть змогу створити належні висхідні передумови зміцнення та розвитку факторних конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Досліджено чинні механізми планування інновацій, доведено їх недостатній стимулюючий вплив на інноваційний розвиток в Україні.

**Ключові слова:** планування, інноваційна діяльність, інновації, інноваційне оновлення, інноваційні механізми, інноваційний процес.

Скочиляс С.М. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам построения эффективной системы научно обоснованного инновационного планирования. Путем обобщения и систематизации существующих подходов к определению сущности инновационных процессов раскрыта сущность планирования инновационной деятельности предприятий. Сформирован теоретико-методологический базис технологии инновационного планирования, что позволит создать надлежащие восходящие предпосылки укрепления и развития факторных конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования. Исследованы действующие механизмы планирования инноваций, доказано их недостаточное стимулирующее влияние на инновационное развитие в Украине.

**Ключевые слова:** планирование, инновационная деятельность, инновации, инновационное обновление, инновационные механизмы, инновационный процесс.

Skochylias S.M. SPLANNING ECONOMIC MECHANISMS OF ENTERPRISES INNOVATIVE ACTIVITIES

The article is devoted to vital problems of effective system formation of scientifically grounded innovative planning. The essence of enterprises innovation activity planning is presented as a result of the generalization and systematization of existing approaches to the definition of the innovative processes essence. The theoretical and methodological basis of innovative planning technology is worked out that will support the proper bases for strengthening and development of factor competitive advantages of economic entities. The author investigates the existing mechanisms of planning for innovation, as well as proves their inadequate stimulating influence on innovation development in Ukraine.

**Keywords:** planning, innovative activity, innovations, innovative renewal, innovative mechanisms, innovation process.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективний розвиток національної економіки вирішальним чином залежить від масштабів впровадження новітньої техніки та технологій. Підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку економіки. У ринковому середовищі, яке постійно змінюється, інноваційна діяльність підприємства буде здійснюватися успішно лише за умови збільшення обсягів ресурсів та їх ефективного використання.

Подолання наслідків кризи і перехід до стійкого зростання напряду залежить від

ефективності зусиль держави та бізнесу в контексті розгортання процесів диверсифікації економіки, підвищення рівня її інноваційності та створення умов для реалізації креативних здібностей. Такий шлях зумовлює необхідність істотних перетворень в інституційному середовищі ведення бізнесу в Україні, формування сприятливого інноваційного клімату, активізації досліджень і розробок, здійснення прориву у сфері використання сучасних інформаційних і комунікаційних технологій. Нагальною умовою забезпечення поліпшення економічного стану України є вдосконалення планування інноваційних процесів, модерні-

зація технологічної бази підприємств, впровадження у виробничі процеси прогресивних технологій.

Під час упровадження інновацій планування є найважливішою функцією управління, адже саме воно об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою інноваційної діяльності, надає інноваційним процесам односпрямованості та скоординованості. Це дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні матеріальні та трудові ресурси, професійно вирішувати управлінські завдання з інноваційного розвитку підприємств. Тому дослідження системи планування інноваційної діяльності та обґрунтування напрямів її удосконалення є актуальною проблемою розвитку теорії та практики інновацій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Доцільно відзначити, що планування інноваційної діяльності підприємств є предметом постійних наукових пошуків. Багато теоретичних і прикладних аспектів знайшли своє відображення у працях таких відомих вітчизняних і зарубіжних учених, як Р. Акоф [1], І. Грабовська [2], В. Захарченко [3], А. Файоль [4], Л. Федулова [5], С. Чучмарьова [6], О. Шаманська [7] та інші. Сьогодні термін «інновація» використовується як окремо, так і для визначення низки споріднених понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний потенціал», «інноваційне рішення», «інноваційні можливості» та ін.

Виявлені такі проблеми управління підприємствами, що перешкоджають або утруднюють планування інноваційної діяльності підприємств: 1) відсутність чіткої постановки стратегічних цілей і задач, а це означає неможливість планування кінцевих показників діяльності (у т.ч. й оперативних) по підрозділах, що зумовлює слабку культуру планування на підприємствах; 2) системно неупорядковані планові показники не погоджені зі структурою економічних об'єктів, не відповідають напрямам використання ресурсів і одержанню матеріально-речовинних результатів. Цим викликана низька культура контролю й аналізу досягнення цілей; 3) аналіз економічної діяльності проводиться із сильним запізненням, коли основні фінансові показники підприємства сформовані, а можливість впливу утруднена; 4) ефективність роботи окремих структурних підрозділів, як правило, не аналізується; 5) відсутність єдиної системи цілей не дає змоги комплексно підходити до формування єдиної інформаційної системи. При

цьому варто враховувати, що інформаційне забезпечення є одним з елементів системи управління, розвиток якого пов'язаний і визначається динамікою інших елементів системи управління підприємством [2].

Уперше принципи планування були сформульовані А. Файолем [4, с. 48–56]. Як основні вимоги під час реалізації функції планування на підприємстві були названі такі п'ять принципів: необхідність, єдність, безперервність, гнучкість і точність. Р. Акофф пізніше обґрунтував ще один принцип планування – принцип участі [1, с. 20–36]. Наведені принципи притаманні різним системам планування і видам планів, у тому числі й інноваційному плануванню. Узагальнивши дослідження науковців щодо визначення принципів планування, вважаємо за необхідне розглянути найголовніші з них у контексті здійснення інвестиційного планування.

Як вважає О.І. Шаманська, під час планування інноваційного потенціалу доцільно враховувати сукупність всіх матеріальних і нематеріальних активів, що використовуються для здійснення інноваційної діяльності підприємства [7].

С.Ю. Чучмарьова розуміє інноваційні можливості як сукупні здатності підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (модифікованих і радикальних) ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення [6].

В.Ф. Савченко інноваційні можливості підприємства подає як сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку, і факторів (процедур), які створюють необхідні передумови для оптимального їх використання з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства загалом [8].

Дослідження в цьому руслі не можна сьогодні вважати вичерпаними, є ще безліч питань, які потребують ґрунтовних наукових розробок, що і зумовило мету та завдання цього дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В економічній літературі увага приділяється переважно загальним питанням з управління інноваційною діяльністю, а проблема планування інноваційної діяльності підприємств відображена недостатньо та потребує більш детального розгляду, оскільки ефективна система планування сприяє якнайшвидшому впровадженню досягнень науки і техніки, зростанню науково-

технічного потенціалу підприємства та раціональному використанню наявних ресурсів. Тому дослідження системи планування інноваційної діяльності та обґрунтування напрямів її удосконалення є актуальною проблемою розвитку теорії та практики інновацій на сучасному етапі розвитку України.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті – систематизація концептуальних підходів до планування інноваційної діяльності підприємств та виокремлення найцінніших елементів, узагальнення яких дасть змогу сформулювати належне теоретико-методологічне обґрунтування на основі дослідження тенденцій інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В усьому світі інновації вважають ключем до конкурентоспроможності окремих фірм і економіки країни загалом. За опублікованим Всесвітнім економічним форумом «Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018» Україна посіла 81-ше місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на чотири пункти [9]. У рейтингу «Індексу глобальної конкурентоспроможності 2016–2017» Україна знаходилася на 85-му місці зі 138 країн світу. Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) є найбільш комплексним вимірником конкурентоспроможності країн, що узагальнює експертні оцінки більш ніж 1300 незалежних експертів та дані офіційної статистики з різних країн.

Проте за результатами 2017 року Україна не має конкурентних переваг за інноваціями. Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційного складника індексу (мінус 9 пунктів). Посіла 73-тє місце у рейтингу співпраці університетів і бізнесу; у науці та інноваціях та здатності до інновацій – 51-ше місце. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього необхідні зусилля держави і бізнесу: збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (зараз Україна знаходиться на 96-му місці) та вдосконалити якість науково-дослідних інститутів (60-те місце).

Загострення багатьох соціально-економічних проблем у 2016–2017 роках, дестабілізація політичної та безпекової ситуації, соціальна та психологічна хиткість українського суспільства погіршили і без того складну ситуацію, що склалася в інноваційній сфері України. Наявність ефективних механізмів управління інноваціями дозволить сформулювати сприятливе інноваційне середовище для

підтримки взаємозв'язків між підсистемами інноваційної системи з метою матеріалізації наукових розробок в економічно ефективні інноваційні рішення.

Ці механізми необхідно розглядати як сукупність взаємопов'язаних між собою компонентів системи управління, що впливають на інноваційні процеси та відображають окремі сторони управління – цілі, принципи, функції, завдання, органи управління, кадри, методи, ресурси, інструменти. В переліку механізмів, які пропонується використовувати для здійснення управлінського впливу на інноваційні процеси в Україні, виокремлено планування і прогнозування.

Механізми планування і прогнозування передбачають прогнозування тенденцій розвитку ринків, технологій та інновацій для розроблення перспективної політики, орієнтованої на майбутні потреби виробників і споживачів, а також визначення стратегічних науково-технічних та інноваційних орієнтирів розвитку держави та регіонів, зважений вибір пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності з чіткими формами державного впливу з метою їх пріоритетної реалізації щодо загального фронту досліджень. Відсутність затвердженої Стратегії свідчить про недосконалість наявних механізмів планування і прогнозування. Визначені пріоритети в Україні сформульовані надто широко і сприймаються не як механізм для структурної перебудови економіки, а як засіб максимального збереження науково-технічного та інноваційного потенціалу країни. Отже, вони мають бути істотно скориговані на основі ґрунтовних прогнозно-аналітичних досліджень з орієнтацією на майбутні потреби виробників і споживачів [10, с. 75].

Планування інноваційної діяльності пов'язане з реалізацією певного комплексу функцій: основних (відображають сутність планування), специфічних (розкривають зміст планового процесу) та забезпечуючих (сприяють виконанню основних і специфічних). На основі основних функцій планування, які реалізуються стосовно всіх елементів об'єкта планування (процесу інноваційного розвитку), формуються функціональні підсистеми, у межах яких реалізуються основні функції планування – визначення цілей і пріоритетів, розроблення планів, обґрунтування заходів, проектів та ін. До підсистем, які забезпечують реалізацію основних та специфічних функцій планування інноваційного розвитку підприємства, належать

функції нормативно-методичного, інформаційного, матеріально-технічного, організаційного, кадрового забезпечення та узгодженості в системі планування інновацій.

Планування інновацій входить до складної структури комплексного планування, що складається з різних за рівнем, цілями і змістом планів. Його здійснюють за цілями (стратегічне або оперативне), за предметом (виробництво, збут, фінанси, персонал), за рівнями (організація, підрозділ, програма, окремий виконавець), за змістом (техніко-економічне, продуктове, календарне) і за періодами (короткотермінове, середньотермінове, довготермінове).

Стратегічне планування інноваційної діяльності має цільовий характер, тобто передбачає постановку і досягнення визначених цілей. Кількість і зміст етапів розроблення стратегічних інноваційних планів, а також сама їх форма можуть істотно змінюватися залежно від конкретних умов. Стратегічне планування нововведень спрямоване на розроблення заходів, програм, проектів, досягнення намічених цілей, виходячи з потенціалу НДДКР, виробничого потенціалу підприємств, зовнішніх і внутрішніх факторів, очікувань новинок споживачами.

Поточне (тактичне) планування є логічним продовженням стратегічного планування, оскільки воно створює підґрунтя для нових можливостей у поточній діяльності шляхом конкретизації стратегічних завдань і встановлених цілей.

Оперативне планування використовується для визначення способів і методів вирішення завдань у межах тактичної поведінки підприємства, а також для швидкого реагування на непередбачувані зміни у внутрішньому й зовнішньому середовищі функціонування підприємства, тому характеризується значно більшим рівнем конкретизації та деталізації. Оперативне планування забезпечує безперервну і взаємоузгоджену роботу всіх підрозділів підприємства щодо реалізації стратегічних планів, досягнення перспективних і поточних цілей за умови оптимального використання ресурсів для досягнення найкращого результату. Тому оперативне планування стає головним інструментом для досягнення стратегічних планів шляхом періодичного адаптування стратегічних цілей до мінливих реалій [11, с. 171].

Оперативні плани реалізуються через систему бюджетів або фінансових планів, котрі складаються зазвичай терміном на один рік

чи на менший період за окремими підрозділами, а надалі утворюють зведений бюджет чи фінансовий план підприємства [12, с. 122].

Процес бюджетування повинен складатися з таких етапів, як:

- загальні цілі (із фіксацією обсягів продажу);
- підготовка підрозділами окремих складників для їх досягнення;
- проведення аналітичних розрахунків, перевірка кошторисів, розподіл ресурсів, опрацювання пропозицій;
- підготовка зведеного бюджету з обрахуванням ресурсів і використанням сформованих фондів (за статтями витрат).

Однак сьогодні постає необхідність у нових видах планування, які б могли поєднувати переваги всіх традиційних видів: далекоглядність стратегічного планування, дієвість тактичного й адаптивність оперативного планування. Саме тому доречно говорити про новий вид планування – адаптивне планування інноваційної діяльності, яке суттєво відрізняється від традиційних моделей планування. З огляду на це необхідне переформулювання завдань структурно-функціональних підрозділів, які формують адаптивні плани та відповідають за їх реалізацію.

Отже, планування є одним з основних елементів системи управління інноваційною діяльністю, полягає у розробленні основних напрямів інноваційної діяльності відповідно до наміченої стратегії розвитку, ресурсних можливостей та наявного попиту на ринку. Це система розрахунків, визначення розміру інвестицій та підготовка рішень, необхідних для досягнення намічених цілей. Планування базується на проведенні систематичних досліджень стану ринку, збиранні та аналізі численних даних, що охоплюють економічні, політичні, демографічні та інші аспекти. У цих умовах постає необхідність чіткого визначення пріоритету впровадження тих чи інших досліджень та їх фінансового забезпечення, що, в свою чергу, вимагає дієвої системи планування інноваційної діяльності.

Система планування інноваційної діяльності підприємства – це сукупність дій щодо надання впливу управлінських органів (суб'єкта управління) на інноваційний процес (об'єкт управління) за допомогою реалізації функцій, спрямованих на досягнення постійної, свідомо підтримуваної пропорційності його розвитку. Прогнозування напрямів науково-технічного розвитку і раціональний



вибір стратегії інноваційного розвитку є найбільш складними та значущими елементами процесу інноваційного планування, від яких вирішальною мірою залежить ефективність усіх без винятку інноваційних перетворень на підприємстві.

Сприяє вдосконаленню системи планування інноваційної діяльності на підприємствах визначення організаційно-технічного рівня, котрий характеризує матеріально-технічну базу та її відповідність інноваціям в усіх сферах виробництва, дає змогу систематизувати інформацію для виявлення резервів прискорення науково-технічного прогресу, можливість визначити найбільш важливі напрями зі створення і впровадження нової техніки. Система планування інноваційної діяльності на підприємствах зображена на рис. 1. [13, с. 9].

Основна ідея запропонованої системи планування полягає в тому, що за рахунок визначення організаційно-технічного рівня підприємства вона більш об'єктивно відображає напрями вдосконалення технічного оснащення, організації та управління виробництвом під час розподілу матеріаль-

них і трудових ресурсів, а запропонована система управління інноваційними ідеями дає змогу підвищити інноваційну активність співробітників.

Планування інноваційної діяльності має бути нерозривно пов'язане з аналізом і оцінкою досягнутого організаційно-технічного рівня підприємства, проте слабе теоретичне розроблення окремих методичних питань його оцінки створює труднощі у виявленні резервів для планування інноваційної діяльності. Тому оцінку організаційно-технічного рівня підприємств доцільно проводити за рахунок системи інтегрального, синтезуючих, загальних і часткових показників, важливою ознакою угруповання яких є їхня функціональна спрямованість.

Запропонована система показників поділяється на три групи: показники, що характеризують технічний та технологічний рівень; показники, що характеризують рівень організації праці, виробництва та управління; показники, що оцінюють якість праці спеціалістів. Цей підхід дає змогу одночасно оцінювати організаційно-технічний рівень підприємства

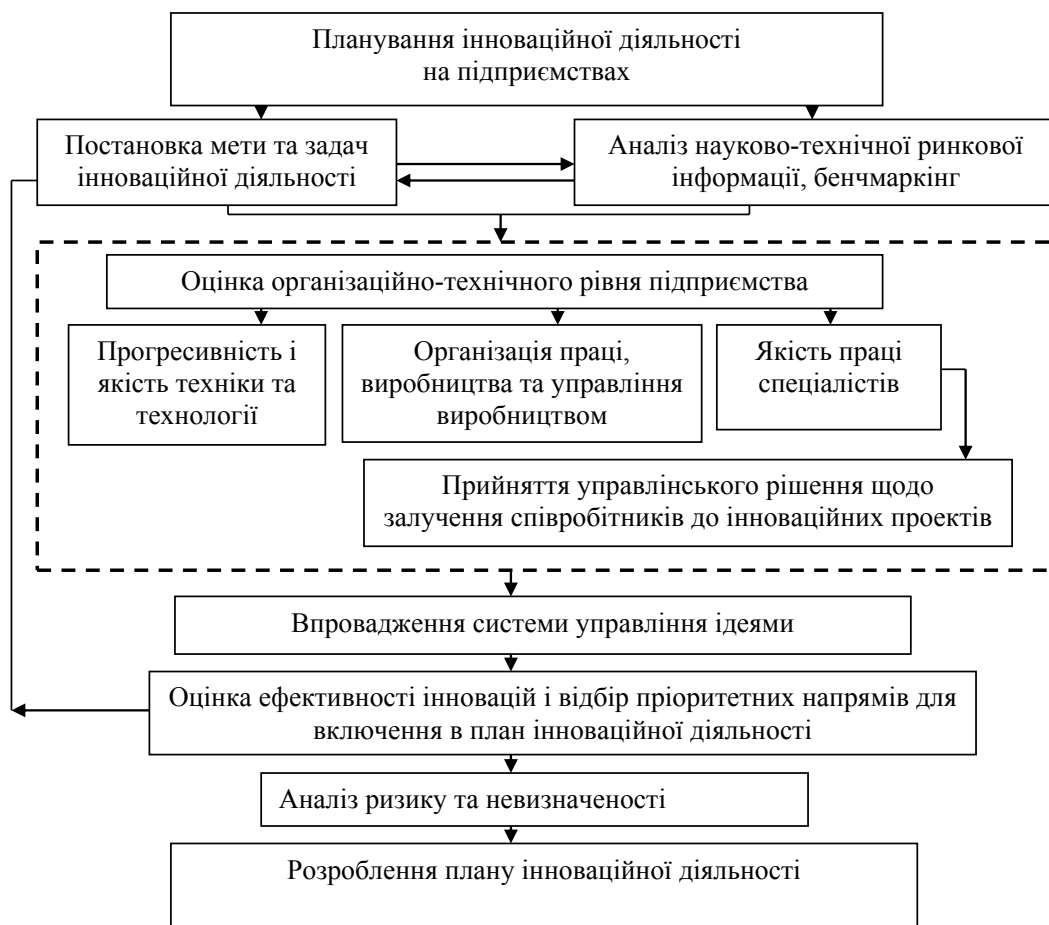


Рис. 1. Система планування інноваційної діяльності на підприємствах [13]

за допомогою інтегрального та синтезуючих показників загалом і за допомогою загальних і часткових показників оцінювати окремі елементи виробництва та організації праці, виявляючи їх вплив на загальний стан підприємства [13].

Інтегральний показник організаційно-технічного рівня підприємства ( $K_{omp}$ ) розраховується за формулою:

$$K_{omp} = \sum_{i=1}^n K_i \cdot a_i, \quad (1)$$

де  $K_i$  – синтезуючі показники, що характеризують прогресивність техніки, технології і якість робіт; ефективність організації праці, виробництва й управління та якість праці спеціалістів;  $n$  – кількість показників;  $a_i$  – ступінь впливу синтезуючих показників на інтегральний. Коефіцієнти  $a_i$  визначаються експертним методом ( $a_i = 0$  до 1).

Оцінка резервів інноваційної діяльності за допомогою системи показників, що характеризують організаційно-технічний рівень виробництва та інтелектуальні можливості персоналу, дає змогу планувати інноваційну діяльність підприємства з метою усунення технічної відсталості та підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг. Сприяє прискоренню виходу нового продукту на ринок і скорочує час повернення вкладених інвестицій та отримання запланованої вигоди повноцінна інвестиційна підтримка інноваційного процесу.

Процес планування підтримки інноваційного розвитку підприємства повинен містити такі етапи:

- розроблення оптимального варіанта загальної стратегії розвитку підприємства з урахуванням наявних його можливостей, стадії розвитку та ступеня впливу основних факторів зовнішнього середовища;
- оцінювання інноваційної здатності самого підприємства;
- визначення інноваційних цілей підприємства у розрізі сфер його діяльності;
- формування інноваційної стратегії та складання її бюджету;
- розроблення інноваційних проектів з оцінювання очікуваної ефективності;

– впровадження обраної інноваційної стратегії та її коригування за необхідністю (відповідно до змін).

Формування планів підтримки інноваційного розвитку підприємства передбачає створення необхідних умов для належного сприйняття, продукування та впровадження інновацій з метою забезпечення підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, показників ефективності виробництва і використання виробничих ресурсів на основі застосування креативного мислення, сприятливої організаційної культури і важелів мотивації інноваційних зусиль.

Результатом комбінування цих факторів має бути забезпечення технологічних переваг підприємства, створення можливостей комерційного продажу прав інтелектуальної власності, підвищення ефективності діючого виробничого процесу, визначення подальших перспектив розвитку [12].

**Висновки з цього дослідження.** Побудова ефективної системи науково обґрунтованого інноваційного планування є однією з найактуальніших, а її вирішення сприятиме забезпеченню та закріпленню позитивних тенденцій розвитку підприємств, закладенню підвалин для подальшого економічного зростання.

Безперервність планування інновацій включає виконання двох умов, таких як необхідність взаємозв'язку стратегічних, середньо- і короткострокових планів підприємства; динамічність планових розрахунків, виходячи з зовнішніх умов і зміни стратегії підприємства. Тому впровадження планування інноваційної діяльності дасть змогу організувати діяльність підприємства стосовно сучасних підходів управління, коли інновації розглядаються як одна з головних складових частин внутрішніх бізнес-процесів, а послідовне виконання кожного з етапів планування створює передумови для інтенсифікації і підвищення ефективності діяльності підприємства (у т.ч. й інноваційної).

Водночас вищенаведені пропозиції потребують проведення подальших досліджень в напрямі деталізації етапів створення системи інноваційного планування.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации. М.: Прогресс, 1985. 326 с.
2. Грабовська І. В. Актуальні питання управління бізнес-плануванням інноваційної діяльності підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 3. Т. 3. с. 184–187.
3. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
4. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф. Управление – это наука и искусство. М.: Республика, 1992. 352 с.
5. Федулова Л.І., Мазаракі А.А., Андросчук Г.О. Інноваційна політика: підручник. К.: КНТЕУ, 2012. 604 с.
6. Чучмарьова С.Ю. Стратегічне планування інноваційного процесу на підприємстві. Львівська політехніка. 2013. № 2. С. 243–248.
7. Шаманська О.І. Стратегічне планування інноваційної діяльності в системі ресурсного потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 6 (96). С. 164–168.
8. Савченко В.Ф. Стратегічне планування та прогнозування інноваційно-інвестиційної діяльності. Економіка України: фінансово-економічні проблеми інноваційного розвитку: монографія. К.: НДЕІ, 2012. С. 136–144.
9. The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2017-18.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2017-18.pdf) (accessed 30.03.2018)
10. Сковчиляс С. М. Ефективні механізми управлінського впливу на інноваційні процеси в Україні. Економічний аналіз. 2017. Том 27. № 1. С. 73–79.
11. Захарчин Г.М., Андрійчук Ю.А. Планування інноваційної діяльності: альтернативи і етапи. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 5. С. 169-175.
12. Марченко О.В., О.П. Голобородько Вдосконалення планування інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах України. Економіка і регіон. 2016. № 3. С. 120–126.
13. Синікова О.М. Планування інноваційної діяльності на підприємствах залізничного транспорту: автореферат дис. ...канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Харків, 2011. 19 с.

## REFERENCES:

1. Akoff R.L. (1985) Planirovanie budushchego korporatsii. Moscow: Progress. 326 pp. (in Russian)
2. Grabovska I. V. (2014) Aktualni pytannja upravlinnja biznes-planuvannjam innovacijnoi dijalnosti pidpryjemstv. Visnyk Hmelnyc'kogo nacionalnogo universytetu. No 3. T. 3, pp. 184–187.
3. Zaharchenko V.I., Korsikova N.M., Merkulov M.M. (2012) Innovacijnyj menedzhment: teorija i praktyka v umovah transformacii ekonomiky: navch. posibnyk. K.: Centr uchbovoi literatury. 448 p. (in Ukrainian)
4. Fajol A., Jemerson G., Tejlor F. (1992) Upravlenie – jeto nauka i iskusstvo. Moscow: Respublika, 352 p. (in Russian)
5. Fedulova L.I., Mazaraki A.A., Androshhuk G.O. (2012) Innovacijna polityka: pidruchnyk. K.: KNTEU. 604 p. (in Ukrainian)
6. Chuchmarova S.Ju. (2013) Strategichne planuvannja innovacijnogo procesu na pidpryjemstvi. Lvivska politehnika, no 2, pp. 243–248.
7. Shamanska O.I. (2009) Strategichne planuvannja innovacijnoi dijalnosti v systemi resursnogo potencialu pidpryjemstva. Aktualni problemy ekonomiky. No 6 (96), pp. 164–168.
8. Savchenko V.F. (2012) Strategichne planuvannja ta prognozuvannja innovacijno-investycijnoi' dijal'nosti. Ekonomika Ukrainy: finansovo-ekonomichni problemy innovacijnogo rozvytku: monografija. K.: NDEI, pp. 136–144.
9. The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2017-18.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2017-18.pdf) (accessed 30.03.2018).
10. Skochyljas S. M. (2017) Efektyvni mehanizmy upravlins'kogo vplyvu na innovacijni procesy v Ukraini. Ekonomichnyj analiz. Tom 27. No 1pp. 73–79.
11. Zaharchyn G.M., Andrijchuk Ju.A. (2012) Planuvannja innovacijnoi dijalnosti: alternatyvy i etapy. Aktualni problemy ekonomiky. No 5, pp. 169-175.
12. Marchenko O.V., O.P. Goloborod'ko (2016) Vdoskonalennja planuvannja innovacijno-investycijnoi dijalnosti na pidpryjemstvah Ukrainy. Ekonomika i region. No 3, pp. 120–126.
13. Synikova O.M. (2011) Planuvannja innovacijnoi dijalnosti na pidpryjemstvah zaliznychnogo transportu: avtoreferat dys. ...kand. ekon. nauk: spec. 08.00.04. Harkiv, 19 p.

## Формування інституційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

**Скупейко В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Львівського державного університету бізнесу та права

У статті визначено потребу у формуванні інституційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Окреслено аспекти формалізації обраного напрямку дослідження. Акцентовано увагу на дуальній природі інституційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Розкрито онтологічний зміст поняття «механізм». Окреслено необхідність дотримання управлінського підходу у процесі провадження дослідження та націленості на досягнення стратегічної мети об'єкта.

**Ключові слова:** сільськогосподарські підприємства, конкурентоспроможність, механізм, інституційно-економічний механізм, аграрна сфера, конфліктне середовище, управлінський підхід.

Скупейко В.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье определена потребность в формировании институционально-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Очерчены аспекты формализации избранного направления исследования. Акцентировано внимание на дуальной природе институционально-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Раскрыто онтологическое содержание понятия «механизм». Очерчена необходимость соблюдения управленческого подхода в процессе осуществления исследования и нацеленности на достижение стратегической цели объекта.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственные предприятия, конкурентоспособность, механизм, институционально-экономический механизм, аграрная сфера, конфликтная среда, управленческий подход.

Skupeyko V.V. ESTABLISHING AN INSTITUTIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL FIRMS

The article determines the need for establishing an institutional and economic mechanism for ensuring an appropriate competitiveness level of agricultural firms. Formalization aspects of the chosen research direction are outlined. The attention is paid to the dual nature of the institutional and economic mechanism for ensuring an appropriate competitiveness level of agricultural firms. The article investigates an ontological meaning of the term "mechanism". The author has identified the need for adhering to a managerial approach during the research and for achieving the strategic goal of the object.

**Keywords:** agricultural firms, competitiveness, mechanism, institutional and economic mechanism, agricultural sector, conflict environment, managerial approach.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства не може відбуватися ситуативно, а потребує реалізації системних заходів у напрямі зміцнення його конкурентних позицій на ринку. У зв'язку з цим очевидно, що процес забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств не є випадковим (стохастичним) і передбачає формалізацію ефективного інструментарію гарантування його керованості в контексті досягнення стратегічних ринкових цілей. Роль такого інструментарію покликаний виконувати сформо-

ваний інституційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, параметри ресурсно-функціональної спроможності якого визначають не лише перспективи завоювання й утримання позицій на пріоритетних сегментах аграрного ринку, але й чіткі засоби та послідовність реалізації маркетингової стратегії підприємства в умовах динамічних змін ринкового середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Для організації та регулювання економічних відносин залежно від їх специфіки та ієрархічного рівня управління науковці пропо-

нують використовувати широкий спектр модифікації різноманітних механізмів. Зокрема, прихильниками формування господарського механізму є В. Бойко [1], С. Мочерний [2] та А. Чухно [3]; створення фінансово-економічного механізму обґрунтовує Н. Бакаренко [4]; доцільною побудову організаційно-економічного механізму вважають О. Грішнова і В. Василик [5], М. Мандзюк [6], Л. Ситник [7] та О. Тридід [8]; спрямованістю на формалізацію соціального механізму характеризується наукова позиція Т. Поснової [9].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри достатній масив досліджень залишається низка питань щодо досліджень, які проводилися у напрямі формування відповідного інституційно-економічного механізму, який мав би здатність найбільш адекватно та комплексно задовольнити ресурсно-управлінські потреби в розрізі функціональних компонент забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Отже, постає нагальна потреба у вирішенні питання щодо адекватності інституційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, який характеризуватиметься ступенем відповідності його розвитку сучасним вимогам і потребам середовища ринково-економічного обігу на конкретному етапі трансформаційних перетворень аграрної сфери.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження теоретико-методологічних аспектів формалізації інституційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств зумовлене такими чинниками, як:

1) наявність безперервних трансформаційних процесів у сільському господарстві, незавершеність земельної реформи та невизначеність параметрів функціонування ринку обігу земель сільськогосподарського призначення;

2) невпинний розвиток науково-технічного прогресу та інтенсивне впровадження його досягнень у виробничо-господарську діяльність, що постійно змінює вплив ключових детермінант на ефективність функціонування сільськогосподарського підприємства, а отже, потребує періодичного перегляду усталених підходів до забезпечення його конкурентоспроможності;

3) наростаючі євроінтеграційні процеси та лібералізація зовнішньоторговельних відносин в АПК;

4) загострення конкурентної боротьби, посилення проявів недобросовісної конкуренції на аграрному ринку та поширення практики застосування інструментів інституційного лобювання комерційних інтересів окремих суб'єктів господарювання в АПК;

5) відсутність справедливого прозорого механізму розподілу ресурсів державної фінансової підтримки між сільськогосподарськими підприємствами, що підміняє базові засади ведення здорової конкуренції;

6) несформованість і занедбаність інфраструктури аграрного ринку, що ускладнює забезпечення рівних умов доступу до нього сільськогосподарським підприємствам;

7) посилення проявів ірраціонального виростання природно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств і підвищення рівня негативного впливу антропогенного навантаження на екосистеми сільських територій;

8) умови підвищеної нестабільності інституційно-ринкового середовища функціонування сільськогосподарських підприємств, що потребують адекватної структуризації та управління господарськими ризиками;

9) поширення у світовій практиці застосування інструментів створення штучних інституційних обмежень, ведення так званих «економічних війн» і реалізації заходів економіко-правового тиску на господарюючих суб'єктів;

10) тотальна інформатизація господарсько-економічних відносин, що в умовах автоматизації підсистем управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств змінює транзакційні витрати і структуру формування собівартості аграрної продукції.

Парадигма інституційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств полягає в його дуальній природі. Так, з одного боку, інституційно-економічний механізм є результатом взаємодії безпосередньої дії чинників формального і неформального інституційного середовища, а з іншого – структурні характеристики цього механізму заздалегідь визначаються ресурсно-функціональними можливостями господарювання сільськогосподарських підприємств в умовах динамічної зміни параметрів продовольчого ринку. Специфіка інституційно-економічного механізму полягає в

тому, що він структурує впливи не лише внутрішнього характеру, а й зовнішнього. Адже цілком очевидно, що параметри забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств залежать від сукупності детермінант, розвиток яких не завжди є керуваними для управлінського персоналу підприємств. У цьому контексті доцільно виділити інституційно-правові параметри функціонування продовольчого ринку, базові засади провадження антимонопольної політики в аграрній сфері, можливості забезпечення рівного доступу до ресурсів, інституційний базис регулювання відносин із контрагентами тощо. З огляду на це адекватність інституційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств характеризується ступенем відповідності його розвитку вимогам і потребам середовища ринково-економічного обігу, що сформувалися на конкретному етапі трансформаційних перетворень аграрної сфери.

Онтологічний зміст поняття «механізм» полягає в наборі сукупності взаємопов'язаних складових елементів, що гармонійно взаємодіють між собою для досягнення сформованої кінцевої мети. Ефективність функціонування конкретного механізму визначається такими критеріями, як відповідність його структурної будови специфіці поставлених стратегічних завдань; рівень злагодженості і системної взаємодії складових елементів механізму; збалансованість рушійних сил і противаг у підсистемі ієрархічного розподілу повноважень та обов'язків; відповідність ресурсного забезпечення цільового механізму до протистояння наростаючим викликам, ризикам і загрозам; здатність до оперативного аналізу умов середовища та розроблення пріоритетних варіантів управлінських рішень; підходи до організації самоконтролю механізму в контексті реалізації покладених на нього функцій.

Науковці Ю. Лисенко і П. Єгоров тлумачать механізм як систему формування цілей і стимулів, які дають змогу перетворити у процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [10]. Таке трактування видається дещо обмеженим, адже позиціонування механізму винятково через призму цілей і стимулів враховує радше соціально-психологічний аспект і фактично залишає поза увагою економічний складник

та ресурсний базис налагодження ефективного функціонування механізму.

Вчені Є. Ануфрієва та Г. Кучерук під механізмом у системі економічних відносин на мікрорівні розуміють комплекс методів, засобів і прийомів, які є взаємоузгодженими та взаємопов'язаними між собою з метою забезпечення підтримки реалізації управлінської діяльності на підприємстві. Нормативним базисом регулювання прикладних аспектів організації функціонування цільового механізму автори визначають стратегічні, тактичні та оперативні плани, програми, проекти та нормативи, що затверджені топменеджментом підприємства та спрямовані на забезпечення ефективності і координації дій складових елементів цього механізму [11].

Механізм як категорія є інструментом, що забезпечує поступальний розвиток об'єкта, на який спрямовано рушійну силу чинників зовнішнього середовища. Структура та зміст механізму зазнають змін у процесі розвитку суспільного виробництва. У зв'язку з цим конкретна соціально-економічна система має бути наділена адекватним механізмом, що спроможний продукувати стратегічні напрями вирішення пріоритетних проблем відповідно до сформованих умов на кожному з етапів поступального розвитку [12].

З позицій управлінського підходу тлумачать механізм такі науковці, як Г. Козаченко (інструмент управління, що є сукупністю управлінських елементів і способів їх організації, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких забезпечується досягнення певної мети функціонування об'єкта [13]), Л. Шимановська-Діаніч та В. Власенко (оптимальна сукупність засобів, методів, важелів і факторів впливу керуючої підсистеми об'єкта управління з метою виконання місії та досягнення цільових результатів [14]), І. Циглик (сукупність економічних методів і важелів впливу, які діють на всіх рівнях управління і дають змогу, відповідно до об'єктивних економічних законів розвитку суспільства, досягати ключових соціально-економічних цілей, що поставлені на конкретному етапі розвитку об'єкта [15, с. 3]). Дотримання управлінського підходу під час дослідження онтологічного змісту механізму є цілком виправданим, адже його функціонування спрямоване на забезпечення керуваності цільових процесів у контексті досягнення стратегічної мети об'єкта.

На думку Ю. Лузана, механізм є системою елементів і зв'язків, що забезпечує функціо-

нування і розвиток конкретного об'єкта. Теоретична суть механізму в системі координат економічних відносин проявляється в діалектичній єдності змісту і форми. Зміст характеризується фундаментальними засадами виробничих відносин, які визначають цей механізм, а форма – системою його організаційного втілення. У ринкових умовах механізм регулювання відносин між суб'єктами господарювання реалізується через дію економічних законів. Механізм формує умови для ефективного використання ресурсного потенціалу на засадах гармонізації інтересів учасників суспільно-економічного обміну, гарантування соціальної справедливості та посилення екологічної спрямованості розвитку господарських процесів [16, с. 13, 15].

Таким чином, механізм регулювання економічних процесів і явищ структурує відносини між суб'єктами господарювання, мінімізує конфліктне середовище їх розвитку, мобілізує сильні сторони економічних агентів і нівелює їх недоліки, що в сукупності формує передумови для обґрунтування та прийняття оптимального варіанту управлінського рішення в аспекті вирішення цільової проблеми.

Необхідно зазначити, що для будь-якого механізму характерними є такі ключові ознаки, як структурна будова, що передбачає наявність певних складових елементів, сукупність взаємозв'язків між ними, а також рухомість усіх складових елементів механізму. У контексті цього поняття «механізм» позиціонують, з одного боку, як складну систему, що характеризується певною сукупністю структурних частин (елементів) та взаємовідносинами між ними; з іншого – як цілісний інструмент ре-

лізації цілей об'єкта. Формалізація механізму вимагає дотримання обґрунтованої позиції, що базується на використанні передових методів, способів і прийомів, які враховують специфіку обставин середовища, в якому безпосередньо функціонує цей механізм [17, с. 6, 7]. Якісною характеристикою будь-якого механізму є його надійність, що визначається здатністю до реалізації покладених на нього функцій в умовах не лише динамічної зміни середовища, але й дестабілізуючого впливу загроз. З огляду на це ієрархічна структура будь-якого механізму має включати наявність складових підсистем і блоків, які взаємодіють між собою на засадах автономних взаємозв'язків. Таким чином, зупинка чи порушення ресурсно-функціональної спроможності одного із складових елементів цільового механізму дасть змогу мінімізувати потенційні втрати та уникнути зупинки і збоїв у його роботі.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, кожна з виділених позицій вчених є досить обґрунтованою, а її дотримання – раціональним, залежно від особливостей досліджуваної проблеми, галузевої сфери та стратегічної мети функціонування конкретного механізму. Водночас для регулювання відносин і забезпечення підтримки процесів, пов'язаних із формуванням конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, доцільно застосовувати відповідний інституційно-економічний механізм, адже саме він здатен найбільш адекватно та комплексно задовольнити ресурсно-управлінські потреби в розрізі функціональних компонент забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко В.В. Загрози функціонуванню господарського механізму розвитку сільських територій: структурно-функціональний аспект. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 8(182). С. 195–204.
2. Мочерний С.В. Економічна теорія : підручник. Київ: Знання, 1999. 292 с.
3. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі. Економіка України. 2007. № 3. С. 60–67.
4. Бакаренко Н.П. Сутнісно-структурна характеристика дефініції «фінансово-економічний механізм управління діяльністю підприємств». Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 7. С. 77–81.
5. Грішнова О.А., Василик О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності. Вісник Прикарпатського університету. 2008. Вип. 6. С. 22–27.
6. Мандзюк О.М. Сутність та особливості організаційно-економічного механізму трансформації відносин власності. Вісник національного університету водного господарства та природокористування. 2011. № 2. С. 139–144.
7. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством. Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. 504 с.
8. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія. Харків : ХДЕУ, 2002. 364 с.

9. Поснова Т.В. Соціальний механізм економічної безпеки. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2014. № 1(64). С. 64–69.
10. Лисенко Ю., Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством. Економіка України. 1997. № 1. С. 86–87.
11. Ануфрієва Є.І., Кучерук Г.Ю. Аналіз методів технологічного оновлення авіатранспортних підприємств. Економіка. Фінанси. Право. 2009. № 8. С. 17–19.
12. Білик В.О., Саблук П.Т. Основи економічної теорії: навч. посіб. Київ: ІАЕ, 1999. 468 с.
13. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством. Економіка. Менеджмент. Підприємство. 2003. № 11. С. 12–13.
14. Шимановська-Діанич Л.М., Власенко В.А. Методичний підхід до формування організаційно-економічного механізму управління розвитком систем споживчої кооперації України. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації. 2007. Вип. 3 (25). С. 119–123.
15. Цигилик І.І. Підприємство і внутрішній економічний механізм в умовах підприємництва. Економіка. Фінанси. Право. 2006. № 11. С. 3–9.
16. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2010. 485 с.
17. Козловський В.О., Дончак Л.Г. Внутрішній економічний механізм виробничих підприємств: монографія. Тернопіль: Крок, 2013. 203 с.

## REFERENCES:

1. Boyko V.V. Zagrozy funktsionuvannyu gospodars'kogo mekhanizmu rozvitku sil's'kikh teritoriy: strukturno-funktsional'niy aspekt. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2016. № 8(182). S. 195–204.
2. Mocherniy S.V. Ekonomichna teoriya : pidruchnik. Kiiv: Znannya, 1999. 292 s.
3. Chukhno A. Gospodars'kiy mekhanizm ta shlyakhi yogo vdoskonalennya na suchasnomu etapi. Ekonomika Ukraini. 2007. № 3. S. 60–67.
4. Bakarenko N.P. Sutnisno-strukturna kharakteristika definitsii "finansovo-ekonomichniy mekhanizm upravlinnya diyal'nisty pidpriyemstv". Investitsii: praktika ta dosvid. 2012. № 7. S. 77–81.
5. Grishnova O.A., Vasilik O.V. Organizatsiyno-ekonomichniy mekhanizm upravlinnya intelektualizatsiyeyu trudovoi diyal'nosti. Visnik Prikarpat's'kogo universitetu. 2008. Vip. 6. S. 22–27.
6. Mandzyuk O. M. Sutnist' ta osoblivosti organizatsiyno-ekonomichnogo mekhanizmu transformatsii vidnosin vlasnosti. Visnik natsional'nogo universitetu vodnogo gospodarstva ta prirodokoristuvannya. 2011. № 2. S. 139–144.
7. Sitnik L.S. Organizatsiyno-ekonomichniy mekhanizm antikrizovogo upravlinnya pidpriyemstvom. Donets'k : IEP NAN Ukrainy, 2000. 504 s.
8. Tridid O. M. Organizatsiyno-ekonomichniy mekhanizm strategichnogo rozvitku pidpriyemstva : monografiya. Kharkiv : KhDEU, 2002. 364 s.
9. Posnova T. V. Sotsial'niy mekhanizm ekonomichnoi bezpeki. Naukoviy visnik Natsional'nogo universitetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo). 2014. № 1(64). S. 64–69.
10. Lisenko Yu., Yegorov P. Organizatsiyno-ekonomichniy mekhanizm upravlinnya pidpriyemstvom. Ekonomika Ukrainy. 1997. № 1. S. 86–87.
11. Anufriyeva Ye.I., Kucheruk G.Yu. Analiz metodiv tekhnologichnogo onovlennya aviatransportnikh pidpriyemstv. Ekonomika. Finansy. Pravo. 2009. № 8. S. 17–19.
12. Bilyk V.O., Sabluk P.T. Osnovy ekonomichnoi teorii: navch. posib. Kiiv: IAE, 1999. 468 s.
13. Kozachenko G. V. Organizatsiyno-ekonomichniy mekhanizm yak instrument upravlinnya pidpriyemstvom. Ekonomika. Menedzhment. Pidpriyemstvo. 2003. № 11. S. 12–13.
14. Shimanov's'ka-Dianich L. M., Vlasenko V.A. Metodichniy pidkhid do formuvannya organizatsiyno-ekonomichnogo mekhanizmu upravlinnya rozvitkom sistem spozhivchoi kooperatsii Ukrainy. Naukoviy visnik Poltav's'kogo universitetu spozhivchoi kooperatsii. 2007. Vip. 3 (25). S. 119–123.
15. Tsigilik I. I. Pidpriyemstvo i vnutrishniy ekonomichniy mekhanizm v umovakh pidpriyemnitstva. Ekonomika. Finansy. Pravo. 2006. № 11. S. 3–9.
16. Luzan Yu.Ya. Organizatsiyno-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennya rozvitku agropromislovogo virobnitstva Ukrainy: monografiya. Kiiv: NNTs IAE, 2010. 485 s.
17. Kozlov's'kiy V.O., Donchak L.G. Vnutrishniy ekonomichniy mekhanizm virobnichikh pidpriyemstv: monografiya. Ternopil': Krok, 2013. 203 s.



УДК 657.424

## Комплексна переробка каолінів: методологічний аспект розподілу витрат

**Сомова Л.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня  
Національної металургійної академії України, м. Дніпро

**Проха Л.М.**

старший викладач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня  
Національної металургійної академії України, м. Дніпро

**Шишкіна А.В.**

асистент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня  
Національної металургійної академії України, м. Дніпро

Стаття присвячена актуальним питанням визначення витрат на продукцію комплексних виробничих процесів. Досліджено закономірності формування і розподілу прямих і спільних витрат на виплавку електрокорунду і ферросиліцію, що утворюються під час комплексної переробки каолінів. Обґрунтовано критерії розподілу загальних витрат між цими продуктами, що дають змогу врахувати специфічні особливості цієї сировини. Запропоновано схему обчислення узагальнюючих коефіцієнтів розподілу, у яких кількісно відображаються рекомендовані критерії розмежування спільних, тобто непрямих витрат. Розроблено методику визначення поточних витрат на отримання електрокорунду і ферросиліцію із каолінів.

**Ключові слова:** комплексна переробка каолінів, прямі витрати, спільні витрати, критерії розподілу непрямих витрат.

Сомова Л.И., Проха Л.М., Шишкина А.В. КОМПЛЕКСНАЯ ПЕРЕРАБОТКА КАОЛИНОВ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ

Статья посвящена актуальным вопросам определения затрат на продукцию комплексных производственных процессов. Исследованы закономерности формирования и распределения прямых и общих затрат на выплавку электрокорунда и ферросилиция, образующихся при комплексной переработке каолинов. Обоснованы критерии распределения общих затрат между этими продуктами, позволяющие учесть специфические особенности этого сырья. Предложена схема расчета обобщающих коэффициентов, в которых количественно выражаются рекомендуемые критерии разграничения общих, то есть косвенных затрат. Разработана методика определения текущих затрат на получение электрокорунда и ферросилиция из каолинов.

**Ключевые слова:** комплексная переработка каолинов, прямые затраты, общие расходы, критерии распределения косвенных затрат.

Somova L.I., Prokha L.M., Shishkina A.V. COMPLEX PROCESSING OF KAOLIN: METHODOLOGICAL ASPECTS OF COST DISTRIBUTION

The article is devoted to actual questions of definition of expenses for production of complex production processes. The regularities in the formation and distribution of direct and general expenses for the smelting of electrocorundum and ferrosilicon of various grades formed during complex processing of kaolins are studied. The criteria for distributing common costs between these products are substantiated, allowing to take into account the specific features of this raw material. The scheme of calculation of generalizing distribution coefficients, in which the criteria of differentiation of the general, that is, indirect costs, are quantitatively reflected. A method for determining the current cost of obtaining electro corundum and kaolin ferrosilicon has been developed.

**Keywords:** complex processing of kaolins, direct costs, general expenses, criteria for distribution of indirect costs.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Конкурентоспроможність сучасного підприємства багато в чому залежить від рівня витрат на виробництво продукції. Особливо актуальним це питання є для комплексних виробництв, які потребують якомога більш достовірних калькуляційних обчислень кожного виду продукції.

Розвиток абразивної галузі в Україні, яка певною мірою визначає можливість і перспективи подальшого ефективного функціонування багатьох сфер промисловості країни, стримується відсутністю власних високоякісних бокситів для виробництва електрокорунду, а отже, необхідністю використання винятково імпортової відповідної сировини.

У Національній металургійній академії України у різні роки були розроблені і випробувані у напівпромислових і промислових умовах сучасні технології використання різних видів вітчизняної сировини, котра містить глинозем, а саме низькоякісних бокситів, дістенсіліманітів, алунітів, каолінів тощо. Встановлено, що реальною сировинною базою не тільки абразивної галузі, але і чорної металургії є каоліни, які не потребують попереднього збагачення, а завдяки багатокомпонентному складу дають змогу отримувати одночасно з електрокорундом і феросиліцій, що значно підвищує цінність цієї сировини і змінює наявний погляд на її економічне значення. Завдяки застосуванню оптимальних засобів окускування каолінів досягається збільшення продуктивності плавильних агрегатів, котре є практично єдиною перешкодою промислового впровадженню вітчизняної сировини у виробництво електрокорунду.

Комплексний склад каолінів, а також наявність декількох великих родовищ їх в умовах повної залежності виробництва електрокорунду в Україні від стану кон'юнктури світового ринку бокситів і зовнішньоекономічних обставин є важливими передумовами, що визначають необхідність застосування цієї сировини.

Можливість комплексного використання визначається наявністю надійних технологічних схем, які забезпечують досить високий ступінь і повноту витягу основних компонентів цієї сировини.

Водночас використання каолінів потребує не тільки відповідних технічних і організаційних рішень, але і всебічних економічних досліджень, насамперед пов'язаних із виникненням спільних витрат, що потребують розподілу під час визначення індивідуальної собівартості конкретних продуктів комплексу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам розподілу спільних витрат на отримання окремих продуктів із багатокомпонентної сировини присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів, що пояснюється наявністю комплексних виробництв у багатьох галузях промисловості: чорній і кольоровій металургії, хімічній, нафтопереробній, шкіряній, цукровій, молочній, м'ясній, а також у ливарних виробництвах машинобудування і металообробки та інших [1–8].

Кожна з них має свої особливості і відповідний досвід оцінки продуктів комплексної переробки, котрі суттєво впливають на методологію розподілу непрямих витрат і визначення індивідуальної собівартості. Як

наслідок, наявні методичні розробки суттєво відрізняються за завданнями і конкретною метою встановлення витрат, вибором об'єкта калькулювання, структурою і послідовністю методичних прийомів, особливостями розподільних методів.

Під час переробки каолінів об'єктом обліку є комплексний виробничий процес загалом, а об'єктом калькулювання – два корисних продукти: електрокорунд і феросиліцій, складність визначення економічних показників виробництва яких зумовлена наявністю стадії, де відбувається одночасне підвищення вартості цих сплавів. Додаткові труднощі полягають у тому, що продукти, котрі отримуються на цій стадії, відрізняються за своїм фізико-хімічним складом, сферою призначення, напрямом використання, користю, а отже, і споживчою вартістю. Як відомо, для всіх ситуацій, коли об'єкт обліку витрат ширший, ніж об'єкт калькулювання, а витрати на отримання декількох продуктів виробничого процесу є спільними, характерно те, що вони розподіляються між калькуляційними одиницями за умовним показником, і тільки після розмежування витрат за об'єктами калькулювання з'являється можливість визначити індивідуальну собівартість одиниць відповідної продукції. Звідси виникає необхідність диференційованого підходу у кожній конкретній ситуації комплексного використання багатокомпонентної сировини.

Сучасна світова і вітчизняна практика визначення витрат на продукцію комплексного виробництва використовує декілька способів, існування яких зумовлено практичною необхідністю й економічною закономірністю. Рівень оцінки витрат на продукти комплексної переробки сировини в промисловості визначається, головним чином, трьома методами:

1) виключення, за якого витрати на так звані побічні продукти встановлюються за якоюсь умовною оцінкою і по цій вартості відраховуються із загальних витрат по процесу, а сума, що залишилася, і є величиною витрат (відповідно і собівартості) головного продукту;

2) розподілу, використання якого передбачено у тих виробництвах, де з одного складу сировини одночасно одержують декілька різнозначних продуктів і витрати між ними розподіляються пропорційно будь-якому показнику (базі);

3) комбінованим, котрий по суті поєднує обидва попередніх методи у різних варіаціях і застосовується переважно у таких виробництвах, де в одному технологічному про-

цесі одержують декілька основних і так званих побічних продуктів. Відомі й інші методи, наприклад, метод залишкової вартості тощо.

Загальним для всіх методів є те, що вони припускають визначену умовність, котра характерна для непрямого розподілу виробничих витрат за продуктами єдиного технологічного процесу. У працях багатьох дослідників цієї проблематики описано безліч модифікацій, а також переваги і недоліки зазначених методів встановлення витрат на продукти комплексного виробництва [2, 3, 7, 8].

Незважаючи на широкий спектр досліджень, дотепер залишаються невирішеними проблемні питання, що стосуються методології попродуктної локалізації спільних виробничих витрат з урахуванням галузевих технологічних особливостей.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** З огляду на вищезначене та враховуючи особливості об'єкта дослідження (два види корисної продукції, що одночасно отримуються з каолінів), метою статті є виявлення, якісний і кількісний аналіз об'єктивних чинників переробки цієї сировини, котрі впливають на формування і розподіл виробничих витрат, розроблення критеріїв розмежування спільних витрат та удосконалення методичних положень щодо визначення собівартості електрокорунду і феросиліцію.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Комплексна переробка каолінів характеризується тим, що під час одержання продукції виникають два види витрат:

– такі, що є конкретними щодо кожного з продуктів і відносяться на них за прямою ознакою: витрати на стружку, прямі витрати, котрі пов'язані з доробкою продуктів на визначених стадіях технологічного процесу (дроблення електрокорунду і розливка феросиліцію);

- спільні виробничі витрати, непрямі щодо продуктів процесу, які потребують розподілу, що повинен здійснюватися відповідно до вимог закону вартості, бути логічним і теоретично обґрунтованим.

Є безліч модифікацій розподільного методу витрат, серед яких можна виділити дві основних групи, котрі відрізняються тим, що розподіл здійснюється пропорційно до вартісних або натуральних показників [3, 4]. Відомі також методи розподілу витрат щодо показників праці, але вони трапляються рідко.

Серед модифікацій першої групи найчастіше розподіл здійснюється пропорційно діючим оптовим цінам, у тому числі цінам на компоненти у сировині і на готову продукцію; цінам

світового ринку або співвідношенню їх за тривалий період; зростанню вартості цінного компонента у переробці з урахуванням витягу і диференційованих цін; собівартості вихідної сировини і собівартості отримання окремих продуктів (середньогалузевої, великого спеціалізованого виробництва, на індивідуальних стадіях комплексного використання сировини).

До найбільш часто застосовуваних методів другої групи, особливо на підприємствах чорної і кольорової металургії, нафтопереробної і нафтохімічної, гідролізної, хімічної, харчової і низки інших галузей промисловості, можна віднести розподіл пропорційно кількості цінних компонентів у сировині (з урахуванням або без урахування витягу їх); масі сировини, умовної монокомпонентної сировини, необхідної для одержання цінного компонента; кількості товарної продукції або цінних компонентів у ній (з урахуванням або без урахування витягу їх); валового видобутку сировини (наприклад, нафти і газу); теплоти згорання, вмісту органічної маси, теплоємності й іншим теплофізичним параметрам продуктів; електрохімічним і хімічним параметрам процесу та іншим. Ці показники, в свою чергу, можуть бути фактичними, проектними, розрахунковими тощо.

Що стосується вартісних методів розподілу витрат, які знайшли широке застосування в нафтохімії, кольоровій металургії, сланцевопереробній та інших галузях промисловості, то головним недоліком їх є пошук критерія розмежування поза виробництвом. Характер же розподілу витрат повинен відповідати характеру їх формування. Подібна відповідність можлива тільки під час знаходження критерію розподілу усередині конкретної стадії виробництва. Такій вимозі певною мірою відповідають критерії розподілу, що засновані на натуральних показниках.

На практиці найбільше розповсюдження серед методів розподілу витрат за натуральними показниками отримав так званий «ваговий», відповідно до якого спільні витрати на комплексний технологічний процес розподіляються пропорційно вазі виробленої продукції за її різновидами. Цей метод зручний і простий, але застосування його виправдано лише там, де продукти, що отримуються у єдиному виробничому процесі, мають однакову споживчу вартість у розрахунку на умовну вагову одиницю продукції, а якісні відмінності їх несуттєві. Недоліком вагового методу є те, що собівартість 1 т продуктів комплексу умовно приймається однаковою. За одно-

часного отримання декількох продуктів вага (обсяг, вихід) продукції може бути критерієм розподілу тільки для деяких видів витрат, що пов'язані з переробкою сировини.

Отримання електрокорунду і феросиліцію здійснюється з одного і того самого виду сировини у єдиному технологічному процесі за один і той самий час функціонування сукупної робочої сили і засобів праці, тому витрати праці і витрати з переробки каолінів для кожного продукту будуть рівними на однакову одиницю обсягу, незалежно від її споживчих властивостей. Так, величина витрат на заробітну плату на окремі продукти єдиного процесу буде однаковою, оскільки не викликає сумніву той момент, що праця операторів під час контролю за технологічним процесом або ремонтників під час обслуговування й утриманні обладнання і власне всіх робітників, які зайняті ремонтом, експлуатацією й управлінням, може розподілятися між електрокорундом і феросиліцієм у рівній частці, пропорційно їх вазі. Аналогічно розподіляються й інші витрати, що пов'язані з переробкою каолінів: допоміжні матеріали для здійснення процесу виплавки в печах (карбід кальцію для наварювання секцій кожухів, кисень для пропалювання льотки, рідке скло для підготовки ванн, кварцевий пісок, глина тощо), цехові витрати (зарплатня адміністративно-управлінського персоналу, амортизація будівель і споруд, утримання і поточний ремонт їх тощо), витрати на утримання устаткування. Якщо ж в одній електропечі одночасно отримують електрокорунд і феросиліцій, то витрати на її амортизацію потрібно віднести на обидва продукти тільки у рівній частці (на однакову вагу), як і витрати на утримання плавильного агрегату та іншого устаткування. Тобто під час комплексної переробки каолінів критерієм розподілу витрат праці і витрат з переробу сировини слугує обсяг (вага, вихід) продукції, що отримана в електропечі.

Оскільки ж електрокорунд і феросиліцій, що виробляються з каолінів, різко відрізняються за своїм складом і фізико-хімічними властивостями, характером і часткою основної речовини, що увійшла в кожен із них, то корисні елементи цієї багатокомпонентної сировини, а отже, і матеріальні витрати, не можуть бути рівними за вартістю у розрахунку на одиницю кожного продукту. Також неправомірним є використання вагової ознаки для розмежування енергетичних витрат між продуктами комплексної переробки каолінів. Отже, необхідне встановлення іншого, більш характерного і науково обґрунтованого параметру для роз-

поділу величини матеріальних (сировинних) і енергетичних витрат. Враховуючи специфіку комплексної переробки каолінів, повноцінним якісним критерієм оцінки електрокорунду і феросиліцію щодо енергетичних і сировинних витрат може бути тільки питома витрата електроенергії на ці продукти, що визначається у результаті розрахунку матеріального і теплового балансів плавки. На підставі цього критерію здійснюється розподіл витрат пропорційно вмісту корисних компонентів у сировині і їх витягу в продукти, що отримуються (оскільки кожен елемент ураховується у вигляді витрати енергії на його відновлювання). Об'єктивність критерію, що рекомендується, достатньою мірою забезпечують такі положення. Одне з них полягає в тому, що, оскільки завдання дослідження пов'язане з розподілом витрат під час переробки каолінів, то критерій, який обирається, повинен характеризувати певною мірою і їх якість. Імпортні боксити і вітчизняні каоліни є якісно різними видами матеріалів, що містять глинозем, особливо за кількістю і співвідношенням основних домішок. Оскільки кожен з елементів має різну спорідненість до кисню, то кількість тепла на відновлювання їх із окислів неоднакова. Отже, витрата електроенергії є універсальним, єдиним критерієм, котрий виражає якісні характеристики такої сировини. Загальними для виплавки електрокорунду із різних видів агломерованих і брикетованих матеріалів, що містять глинозем, є закономірності фізико-хімічних і електротермічних процесів, які в них здійснюються. Це об'єктивно зумовлює можливість виділення з безлічі різних параметрів, що описують процес, єдиного критерію, якому належить провідна роль, а саме енергетичного. Оскільки відновлювання кремнезему є найбільш енергоємним, то з підвищенням вмісту його в сировині (що особливо характерно для каолінів) зростає витрата електроенергії на плавку, що, в свою чергу, визначає економіку процесу. Підвищення видатку електроенергії приводить до збільшення собівартості продукції за рахунок зростання витрат на електроенергію, більшої витрати електродів, зміни витрат за переробом внаслідок зниження продуктивності електропечі. Питома витрата електроенергії є загальним показником, що характеризує як конструкцію печі, так і досконалість технології, кваліфікацію обслуговуючого персоналу. Вона залежить також від способу підготовки шихти до плавки, оскільки при цьому змінюється швидкість відновлювання окислів, температурні умови утворення рідкої фази, вели-

чина електроопору шихти і, отже, електричний режим роботи печі.

Під час використання каолінів енергетичні витрати становлять 54–59% витрат за переробом на отримання комплексу. Сировинні й енергетичні витрати є основними, їх частка становить 70–76% усіх експлуатаційних витрат на виробництво комплексу, з яких майже половину становлять витрати на електроенергію. При цьому в структурі енергетичних витрат частка на електроенергію технологічну досягає 94%, на електродну масу – 6%. Отже, обрана як критерій розподілу енергетичних і сировинних витрат на електрокорунд і феросиліцій їх питома витрата електроенергії є характерною, притаманною цьому процесу і деякою мірою всеохоплюючою, оскільки враховує особливості цієї сировини, технології й організації виробництва цих продуктів.

На підставі аналізу і узагальнення відомих методів розподілу витрат між продуктами комплексного використання сировини, урахування особливостей переробки каолінів і відповідного теоретичного обґрунтування запропонованих критеріїв розмежування розроблена методика, яка забезпечує підвищення наукової обґрунтованості визначення собівартості електрокорунду і феросиліцію, що враховує вихід продуктів і їх споживчі властивості. Встановлено, що єдиним прийнятним методом визначення поточних витрат на продукти комплексної переробки каолінів є комбінований, котрий розглядається не як сполучення методів виключення витрат і їх розподілу, а як поєднання методів прямого обліку витрат (у найбільш припустимих розмірах) і розподільних (для решти витрат).

Величину сумарних поточних витрат на отримання комплексу продуктів із каолінів можна подати таким чином:

$$S = S_{np} + S_{cn},$$

де  $S$  – сумарні поточні витрати на отримання комплексу продуктів, грн;

$S_{np}$  – витрати, що відносяться на окремі продукти за прямою ознакою, грн;

$S_{cn}$  – спільні (непрямі) витрати, що розподіляються між окремими продуктами відповідно до прийнятої умовної бази (критеріїв), грн.

Для кількісного виразу критеріїв розмежування спільних витрат процесу запропоновано схему обчислення узагальнюючих коефіцієнтів (рис.). На підставі розрахунку матеріального і теплового балансів плавки встановлюються питома вага електрокорунду ( $\gamma_{ЕК}$ ) і феросиліцію ( $\gamma_{ФС}$ ) у загальному випуску

комплексу та витрати електроенергії на електрокорунд ( $\varepsilon_{ЕК}$ ) і відповідну кількість феросиліцію ( $\varepsilon_{ФС}$ ) у частках одиниці. Оскільки спільні витрати ( $S_{cn}$ ) являють собою суму сировинних і енергетичних ( $S_{ce}$ ) та витрат праці і витрат за переробом ( $S_{np}$ ), визначаються питома вага їх у непрямих витратах, відповідно ( $m$ ) і ( $t$ ), у частках одиниці. При цьому значення узагальнюючих коефіцієнтів обчислюються за формулами:

$$K_{ЕК} = m \cdot \varepsilon_{ЕК} + t \cdot \gamma_{ЕК},$$

$$K_{ФС} = m \cdot \varepsilon_{ФС} + t \cdot \gamma_{ФС},$$

$$(m \cdot \varepsilon_{ЕК} + t \cdot \gamma_{ЕК}) + (m \cdot \varepsilon_{ФС} + t \cdot \gamma_{ФС}) = 1,$$

де  $K_{ЕК}$ ,  $K_{ФС}$  – відповідно коефіцієнти розподілу спільних, тобто непрямих витрат на електрокорунд і феросиліцій, у частках одиниці.

Індивідуальна собівартість кожного виду продукції, що отримується під час комплексної переробки каолінів, буде обчислюватися за формулами:

$$C_{ЕК} = S_{np.ЕК} + K_{ЕК} \cdot S_{cn},$$

$$C_{ФС} = \frac{S_{np.ФС} + K_{ФС} \cdot S_{cn}}{\alpha},$$

де  $C_{ЕК}$ ,  $C_{ФС}$  – відповідно собівартість 1 т електрокорунду і 1 т феросиліцію, грн;

$\alpha$  – вихід феросиліцію на 1 т електрокорунду у комплексі.

Впровадження методології розподілу й оцінки поточних витрат, що відносяться на електрокорунд і феросиліцій, прискорить вирішення завдань інтенсивного розвитку виробництва електрокорунду в Україні і створить необхідні передумови для формування безвідхідного виробничого комплексу в масштабах підприємств абразивної галузі і чорної металургії.

**Висновки з цього дослідження.** У сучасних умовах господарювання зростає необхідність достовірного визначення собівартості продукції, котра отримується під час комплексної переробки сировини, до якої належать і вітчизняні каоліни. Під час використання цієї багатокomпонентної сировини виникає проблема розподілу спільних, тобто непрямих витрат між двома видами продукції: електрокорундом і феросиліцієм, що одночасно виробляються у цьому процесі.

На основі виявлення, якісного та кількісного аналізу об'єктивних чинників переробки каолінів запропоновано натуральні критерії розмежування спільних витрат та опрацьовано відповідну схему узагальнюючих коефіцієнтів їх розподілу.

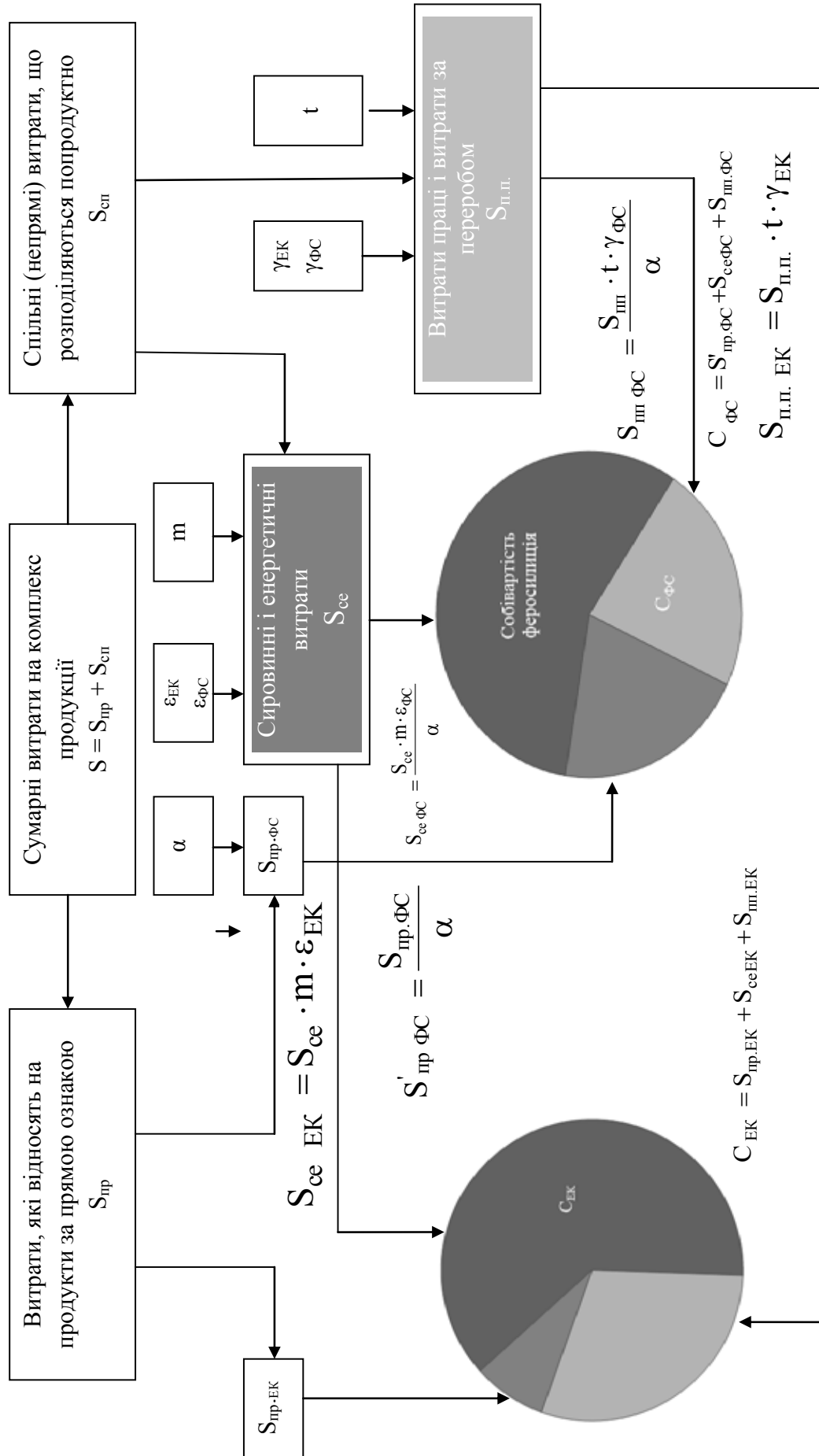


Рис. Розподіл поточних витрат на отримання електрокорунду і феросиліцію із каолінів

Встановлено, що для визначення індивідуальної собівартості продуктів доцільним є використання комбінованого методу, котрий передбачає окреме урахування прямих витрат і диференційований розподіл непрямих витрат на основі натуральних критеріїв для кожного виду спільних витрат.

Подальші розроблення у цьому напрямі пов'язані з дослідженням особливостей формування цін реалізації на продукцію різних комплексів, що отримуються у процесі переробки вітчизняних каолінів та з удосконаленням методики оцінки впливу способів їх підготовки на ефективність отримання цих комплексів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Іваніна С. Облік комплексних витрат виробництва та їх розподілення між видами продукції / С. Іваніна // Вісник КНТЕУ. 2005. № 3. С. 53–59.
2. Корниенко Ю.Ю. Методика калькулювання себестоимости продукции комплексных производств в современных условиях / Ю.Ю. Корниенко // Вісник Східноукраїнського національного університету. 2000. № 9 (31), ч. II. С. 88–92.
3. Кузнецов Д.Т. Распределение затрат и оценка экономической эффективности в комплексных производствах / Д.Т. Кузнецов. М.: Экономика, 2001. 124 с.
4. Ласкавий О.Р. Комплексні витрати як об'єкт обліку та аналізу / О.Р. Ласкавий // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. Економіка і регіон. 2014. № 2 (45). С. 68–74.
5. Трусов А.Д. Совершенствование учета издержек производства в процессе переработки комплексного сырья / А.Д. Трусов. М.: Финансы, 2007. 142 с.
6. Чабаненко І.Л. Вітчизняний досвід складу, калькулювання та розподілу витрат в металургійній промисловості / І.Л. Чабаненко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 2-х вип. / ПДТУ. Маріуполь, 2015. Вип. 1, Т. 2. С. 52–57.
7. Шик Л.М. Особливості оцінки собівартості продукції у комплексному виробництві / Л.М. Шик // Вісник Запорізького національного університету. 2009. № 1 (4). С. 111–116.
8. Шумейко О.Ю. Проблеми визначення критеріїв віднесення витрат до складу непрямих при калькуванні собівартості продукції (робіт, послуг) / О.Ю. Шумейко, ЮВ. Залізняка // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. № 4 (1). С. 100–103.

#### REFERENCES:

1. Ivanina S. (2005) Oblik kompleksnykh vytrat vyrobnyctva ta yikh rozpodilennia mizh vydamy produktsii [Account of production complex costs and its distribution between the types of products]. Visnyk KNTEU, vol. 3, pp. 53–59.
2. Kornienko Yu.Yu. (2000) Metodika kalkulirovaniya sebestoimosti produktsii kompleksnykh proizvodstv v sovremennykh usloviyah [Methodology of calculation of unit complex production cost in the modern terms]. Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnogo universytetu, vol. 9, no. 31, pp. 88–92.
3. Kuznetsov D.T. (2001) Raspredelenie zatrat i otsenka ekonomicheskoy effektivnosti v kompleksnykh proizvodstvakh [Distribution of costs and estimation of economic efficiency in complex productions]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
4. Laskavyi O.R. (2014) Kompleksni vytraty yak ob'ekt obliku ta analizu [Complex costs as object of account and analysis]. Naukovyi visnyk Poltavskoho natsionalnogo tekhnichnogo universytetu imeni Yurii Kondratiuka. Ekonomika i rehion, vol. 2, no. 45, pp. 68–74.
5. Trusov A.D. (2007) Sovershenstvovanie ucheta izderzhok proizvodstva v protsesse pererabotki kompleksnogo syriya [Approvement of the cost production accounting during the processing of complex raw material]. Moscow: Finansi. (in Russian)
6. Chabanenko I.L. (2015) Vitcheznianyi dosvid skladu, kalkuliuвання ta rozpodilu vytrat v metalurhiinii promyslovosti [Domestic experience of structuring, calculating and distributing costs in metallurgical industry]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti: zbirnyk naukovykh prats, vol. 1, no. 2, pp. 52–57.
7. Shyk L.M. (2009) Osoblyvosti otsinky sobivartosti produktsii u kompleksnomu vyrobnyctvi [Features of unit cost estimation in complex production]. Visnyk Zaporizkoho natsionalnogo universytetu, vol. 1, no. 4, pp. 111–116.
8. Shumeiko O. Iu. (2013) Problemy vyznachennia kryteriiv vidnesennia vytrat do skladu nepriamykh pry kalkuluvanni sobivartosti produktsii (robit, poslug) [Problems of definition criteria of classification of indirect costs in tracing cost of goods (works, services)]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky, vol. 4, no. 1, pp. 100–103.

## Перспективи розвитку аграрного підприємства – виробника експортоорієнтованої продукції

Турчина С.Г.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції  
Сумського національного аграрного університету

У статті досліджено особливості умов формування та розвитку експортоорієнтованої діяльності успішного аграрного підприємства Київської області. Встановлено, що основними експортними продуктами є зернові та олійні культури, однак вирощування та реалізація малопоширених (нішевих) культур для аграріїв гарантує додаткові прибутки та вирішує низку агрономічних проблем. Обґрунтовано пропозиції щодо диверсифікації господарської діяльності ТОВ «Хлібороб» Київської області за рахунок вирощування нішевої культури – гірчиці білої. Розроблено перспективні напрями експортної орієнтації підприємства з реалізації вказаної культури.

**Ключові слова:** експорт, аграрний сектор, нішеві культури, підприємства аграрного сектору, прибутковість.

Турчина С.Г. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ – ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЭКСПОРТО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье исследованы особенности условий формирования и развития экспортоориентированной деятельности успешного аграрного предприятия Киевской области. Установлено, что основными экспортными продуктами являются зерновые и масличные культуры, однако выращивание и реализация редких (нишевых) культур для аграриев гарантирует дополнительную прибыль и решает ряд агрономических проблем. Обоснованы предложения по диверсификации хозяйственной деятельности ООО «Хлебороб» Киевской области за счет выращивания нишевой культуры – горчицы белой. Разработаны перспективные направления экспортной ориентации предприятия по реализации указанной культуры.

**Ключевые слова:** экспорт, аграрный сектор, нишевые культуры, предприятия аграрного сектора, доходность.

Turchina S.G. PROSPECTS OF AGRARIAN EXPORT-ORIENTED MANUFACTURER DEVELOPMENT

The article studies special circumstances of organizing and developing export-oriented activity of successful agricultural business in Kiev State. As a result, main export goods – are corn and oil crops, however, growing and producing of rare (niche) crops for agrarians guarantees additional profits and solves some agronomic issues. Suggestions were found for diversification of the agricultural business activity of “Khliborob” LLC in Kiev State by applying growing of a white mustard seed niche crop. Export oriented prospects of the business were developed for producing of the specified crop.

**Keywords:** export, agricultural sector, niche crops, agricultural sector enterprise, profitability.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах активізації євроінтеграційної політики держави розкриваються значні можливості закріплення суб'єктами господарювання на рівноправних позиціях частки світового агропродовольчого ринку. Це спонукає виробників до розвитку інноваційних напрямів, здатних забезпечувати конкурентоспроможність продукції на міжнародних ринках. Зважаючи на агрокліматичний і ресурсний потенціал України, до експортоорієнтованого напрямку, крім традиційних, можна віднести виробництво та реалізацію нішевих культур.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблеми здійснення зовнішньоекономічної діяльності, залучення аграрних підприємств до участі в експортних операціях, просування продукції вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників на зарубіжні ринки роз-

глянуто в наукових працях В. Андришина, Т. Бабан, О. Білоус, А. Бондаренко, О. Гаркуші, А. Дем'янченка, Н. Карасьової, С. Кваші, Л. Ліпич, В. Мосейко, Л. Піддубної, О. Ульяновченка, О. Шпичака та інших. Однак, незважаючи на посилену увагу до зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу з орієнтацією на експортний складник, ці проблеми потребують подальших досліджень і розроблення рекомендацій щодо визначення перспективних напрямів господарювання та експорту конкурентоспроможних видів аграрної продукції. Серед останніх можна виділити нішеві (малопоширені) культури, обсяги споживання яких у світі постійно зростають.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання)** Мета статті полягає у дослідженні особливостей розвитку експортної діяльності аграрних підприємств та обґрунтуванні про-



позицій щодо перспективних напрямів виробництва експортоорієнтованої продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За даними Державної служби статистики України, експорт сільськогосподарської продукції у 2017 р. становив близько 18 млрд. дол. США, що на 16,8% більше показника 2016 р. Реалізовано аграрної продукції на ринки країн світу на суму 15,4 млрд дол. США [1].

Варто відмітити, що з 2010 року наша держава щороку нарощує обсяги експорту зернових. Так, на зарубіжні ринки поставлено у 2017 р. 41,8 млн. т вказаної продукції, що утричі перевищує показники 2010 р. та свідчить про збільшення на 4% порівняно з 2016 р. Також у 2017 р. зафіксовано рекордний обсяг закордонних поставок кукурудзи – 19,4 млн т., що на 12,2% більше у порівнянні з показниками 2016 р. та майже в п'ять разів перевищує результати 2010 р.

Найбільшими покупцями українського зерна у 2017 р. традиційно були країни Азії, Африки, та Європи. Лідируючу позицію у рейтингу найактивніших імпортерів вітчизняних зернових з 2011 року утримує Єгипет.

Значення зовнішньоекономічної діяльності для аграрних підприємств полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту, проте рекордні обсяги експорту зернових культур у 2017 р. внаслідок невисоких світових цін на сировину не принесли рекордної валютної виручки, яка збільшилася у порівнянні з 2016 р. лише на 7%, або на 6,5 млрд дол. США.

Науковцями [2; 3] встановлено, що сьогодні процес формування внутрішніх цін на ринках експортоорієнтованих видів продукції відбувається за таким алгоритмом: орієнтація на рівень цін на крупних біржах світу – встановлення ціни експортного контракту (умова поставки FOB та CPT) – визначення ціни закупівлі продукції на внутрішньому ринку у виробника продукції (умова поставки EXW) з урахуванням логістичних витрат. Водночас на внутрішньому ринку зернових та олійних видів рослинницької продукції відсутні дієві механізми державного цінового регулювання, страхування від цінових коливань, можливості прогнозування цін на внутрішньому та світовому ринках. В умовах зміни цін на світовому ринку експортери та трейдери ризику від таких цінових коливань відображають у вигляді збільшення маржі, яка закладається в різниці між внутрішніми та експортними цінами. Оскільки точкою відліку є експортна ціна, усі цінові ризики нівелюються за рахунок

зменшення ціни закупівлі у безпосереднього виробника. Саме тому виникає нагальна необхідність у державній підтримці сільськогосподарських підприємств.

Оскільки об'єктом нашого дослідження є аграрне підприємство – виробник експортоорієнтованої продукції, то доцільно розглянути особливості щодо розмежування видів продукції рослинництва за ознакою експортної орієнтації. Так, до експортноорієнтованих більшість дослідників відносять виробництво та переробку такої рослинницької продукції, як пшениця, кукурудза, соняшникова олія, соя, ріпак, тобто ту продукцію, обсяги експорту якої мають значну питому вагу. Неекспортоорієнтовані види продукції (картопля, овочі, плоди) споживаються переважно на внутрішньому ринку. Важливим для виникнення експортоорієнтованого напрямку діяльності підприємств аграрного сектору є вплив природних, організаційно-економічних, технологічних та маркетингових чинників [4].

Зважаючи на те, що одним із головних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є підприємство, для більш глибокого аналізу та оцінки стану визначеної проблеми нами обрано як модельний об'єкт невелике за розміром товариство з обмеженою відповідальністю «Хлібороб», яке знаходиться в Київській області, в Бориспільському районі.

Київська область порівняно з іншими регіонами країни займає лідируючі позиції на ринку сільськогосподарської продукції. У процесі дослідження встановлено, що для Київщини, як і для агропромислового комплексу держави, характерним є домінування у структурі сільськогосподарського виробництва галузі рослинництва (зокрема, зернового напрямку). На початок 2017 р. частка продукції рослинництва у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва становила 62,2%.

Проведений аналіз стану господарської діяльності ТОВ «Хлібороб» свідчить про те, що господарство має зернову спеціалізацію з розвиненим виробництвом сої та насіння соняшнику. Підприємство є прибутковим і рентабельним.

В основу оцінки експортоорієнтованості продукції ТОВ «Хлібороб» покладено дослідження продукції, що реалізовується компанією-зернотрейдеру, яка динамічно розвивається, впроваджує передові технології й активно займається реалізацією зернобобової сировини на світові ринки.

Враховуючи те, що сьогодні на ринках агропродовольчої продукції простежується

тенденція до падіння маржі виробництва класичних сільськогосподарських товарів – зернових і олійних, потреба пошуку перспективних високорентабельних ніш, які дозволять прискорити прибутковість капіталу, особливо актуалізується [5]. Крім того, особливе значення для отримання максимального прибутку аграрними підприємствами має оптимізація структури посівів, яка не потребує додаткових інвестицій та сприяє збільшенню виробництва експортоорієнтованої продукції. Українські аграрії дедалі більше уваги приділяють вирощуванню та експорту донедавна менш популярних, але прибуткових малопоширених культур, тому можливою для підвищення ефективності може бути диверсифікація товарних груп та введення до них нішевих видів агропродовольчої продукції. На думку вітчизняних учених і аналітиків ринку, нішеві культури цікаві тим, що у них є свій покупець, відносно стала ціна за стабільного експортного ринку, який легше прогнозувати – він не настільки залежний від попиту на інші продукти [6].

Аналізуючи галузь рослинництва загалом, можемо виділити перелік культур, для яких сьогодні є ніші на світових ринках агропродовольчої продукції. Це пивоварний ячмінь, гарбуз, квасоля, сорго, нут, гірчиця, льон та інші. Слід відмітити, що поряд з овочевими культурами в Україні зростає зацікавленість до вирощування пряно-ароматичних трав, зокрема шафрану.

Щоб займатися вирощуванням нішевих культур, потрібно мати певні агрономічні знання, а також добре відстежувати кон'юнктуру ринку. Лише за цих умов можна сподіватися отримати гарний урожай і вищий прибуток у порівнянні з традиційними сільськогосподарськими культурами.

У будь-якому разі кожна нішева культура по-своєму цікава для сільгосптоваровиробника. Дослідженнями встановлено, що зацікавленість агропідприємств вирощуванням малопоширених культур зумовлена їх високою рентабельністю, а лідерами серед уподобань є гірчиця та льон олійний. У подальшому нами зосереджено увагу на гірчиці.

Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку світового ринку дає змогу констатувати, що Україна посідає четверте місце за обсягами виробництва гірчиці в світі. Найбільше насіння цієї культури щорічно збирають у Канаді – 200 тис. т, Непалі – 150 тис. т, Росії – 90 тис. т, Україні – 40 тис. т, у Чехії і Китаї щорічно виробляється близько 20 тис. т

насіння гірчиці. Українські сільгоспвиробники станом на 01.10.2017 р. поставили на зовнішні ринки 35,4 тис. т насіння гірчиці, що вдвічі перевищує показник 2013 року. За інформацією асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», Україна входить до числа найбільших експортерів гірчиці в світі. Також великі обсяги насіння цієї культури поставляють на зовнішні ринки Канада, Росія, Німеччина та Індія. Основними покупцями гірчиці є Німеччина, США, Франція, Непал і Польща.

Доцільно відмітити і те, що гірчиця – не лише експортні гроші, вона як попередник додає 30% урожайності зерновим, а також є сумлінним фітосанітаром [7]. За спостереженнями більшості дослідників, насичення сівозміни цією культурою дає змогу радикально покращити ситуацію щодо забур'яненості, заселеності ґрунту олігофагами та поліфагами.

Відомий фермер-експериментатор із Житомирщини Олексій Язиков у своєму господарстві ТОВ «Жива нива» якраз звертається до якостей гірчиці як сидерата, використовує її для переходу на органічне виробництво. Як природний гербіцид гірчиця захищає посіви навіть від такого агресивного бур'яну, як пирій.

Більшість дослідників наголошують також на високих фітомеліоративних властивостях вказаної культури, зумовлених здатністю під впливом корневих виділень перетворювати важкодоступні форми фосфорних та калійних елементів мінерального живлення на мобільні і доступні для засвоєння сполуки, пригнічувати розвинутим асиміляційним апаратом бур'яни, радикально покращувати фізико-механічні властивості ґрунту, зважаючи на потужну стрижневу кореневу систему. У світлі вищенаведеного гірчиця біла набуває актуальності і як попередник для більшості культур господарства, тим більше що останнім часом у сучасному вітчизняному агро-виробництві чітко окреслюється очевидна проблема дефіциту відмінних і хороших попередників для провідної культури сівозміни – озимої пшениці [8].

Отже, зважаючи на викладене, пропонуємо ТОВ «Хлібороб» звернути особливу увагу на таку культуру, як гірчиця біла. Гірчиця біла (сидерат) – однорічна олійна рослина. Нормалізує кислотно-лужний баланс ґрунту, може рости на будь-яких ґрунтах, від дуже кислих до лужних. Гірчиця швидко сходить і швидко росте. Оптимальний час вирощування до моменту зрізання – 8–10 тижнів, є гарним медоносом.

Йдеться про незначне скорочення площі посіву під соняшником на користь гірчиці білої. Проведені дослідження дають підстави для обґрунтування пропозиції щодо посіву гірчиці на площі 50 га ріллі. З цією метою пропонується придбання насіння нового сорту «Запоріжанка». Дотримуючись рекомендацій науковцями технології вирощування гірчиці та використовуючи сертифіковане насіння, можна одержати максимальний врожай високої якості. Прогнозована економічна ефективність від вирощування гірчиці показана в табл. 1.

Таблиця 1  
**Розрахунок прогнозованої економічної ефективності від вирощування гірчиці білої, сорт «Запоріжанка»**

Показники	Значення
Площа посіву, га	50
Урожайність, ц/га	22
Збір продукції, ц	1100
Собівартість виробленої продукції, тис. грн.	950
Обсяг реалізації, ц	1000
Ціна реалізації, грн./ц	1550
Виручка від реалізації, тис. грн.	1550
Загальна сума прибутку, тис. грн.	600
в т. ч. на 1 ц, грн.;	545,45
– на 1 га, грн.	12000
Рівень товарності, %	90,91
Рівень рентабельності, %	63,16

Проведені розрахунки є свідченням того, що ТОВ «Хлібороб» із невеликої площі має можливість отримати 600 тис. грн. чистого прибутку від реалізації насіння гірчиці.

Дослідженнями встановлено, що малопоширені культури дають швидкі оборотні кошти, і в період збиральної компанії їх продаж є досить ефективним засобом поповнення бюджету підприємства. Необхідно підкреслити, що значного сезонного коливання цін на них теж немає, а тому їх можна вигідно продавати відразу. За підрахунками вчених, маржинальність по гірчиці перебуває на рівні 60% [7].

На підставі проведеного нами аналізу можемо стверджувати, що ТОВ «Хлібороб» реалізацію сільськогосподарської продукції варто і в подальшому проводити за налагодженою схемою, тобто через посередника-зернотрейдера. Підтвердженням цього є нижченаведений розрахунок.

Взявши до уваги внутрішнє споживання (посів на невеликій площі після соняшника

для боротьби із бур'янами та як підкормку ґрунту), а також можливу реалізацію на внутрішньому ринку, ми розрахували експортний потенціал продукції. За інформацією фахівців встановлено, що обсяг експортної партії може становити 100 т.

Проведений моніторинг світових ринків гірчиці дає підстави для висновку щодо здійснення експортної операції на ринок Грузії. Гірчиця для грузинів – це пряність, що знижує рівень холестерину в крові, відновлює кишкову флору, ефективна при кишкових розладах тощо. У лікувальних цілях ефективно застосування гірчиці при бронхіті, астмі, болі в суглобах, застуді й сильному головному болю; вона підвищує потенцію, поліпшує кровообіг і полегшує стан при ревматизмі, викликаних радикулітом і остеохондрозом болях, перешкоджає розвитку пухлинних утворів печінки, дихальних шляхів і жовчних проток. У косметології гірчицю застосовують для усунення чорних крапок, плям і ластовиння, а також проти лупи, підвищеної жирності волосся та його випадання. Також гірчиця є найкращою медоносною рослиною, дає мед блідо-рожевого кольору з пікантним смаком і приємним ароматом тощо [6].

Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності порівняно два варіанти реалізації: підприємством самостійно та через посередника (табл. 2). Проведені розрахунки дозволяють стверджувати, що у разі самостійного виходу ТОВ «Хлібороб» на ринок м. Батумі (Грузія) з такою продукцією, як гірчиця біла сорту «Запоріжанка», підприємство може отримати прибуток у розмірі 621,36 тис. грн., що на 221,4 тис. грн. перевищуватиме суму реалізованої партії на внутрішньому ринку.

У межах посередницької експортної операції при зіставленні умов поставки – ЕХW «Франко завод» (Інкотермс 2010) та FOB «Вільно на борту» (Інкотермс 2010) – розмір сукупного прибутку за прогнозом суттєво підвищиться. Також значно збільшиться сума прибутку, отриманого на 1 т продукції. Щодо останнього, то за умовою ЕХW порівняно з реалізацією підприємством самостійно прогнозується зростання на 1600 грн., або на 25,75%, та на 1230 грн. (19,8%) за умовою FOB відповідно.

Загалом можемо резюмувати, що здійснення зовнішньоекономічної операції створює позитивне враження, а економічно доцільнішою буде реалізація насіння гірчиці через посередника на умовах ЕХW («Франко завод»), що дасть можливість отримати при-

## Прогноз порівняльних показників ефективності експорту гірчиці білої

Показник	2018 р.		
	Реалізація підприємством самостійно	Реалізація через посередника	
		на умовахEXW	на умовахFOB
Кількість продукції, т	100	100	100
Виробнича собівартість, тис. грн.	863,64	863,64	863,64
Додаткові витрати, тис. грн.:	65	105	242
в т.ч.: відвантаження, тис. грн.	–	–	12
доставка в порт, тис. грн.	–	–	55
перевалка, тис. грн.	–	–	60
адміністративні витрати, тис. грн.	–	15	15
інші витрати, тис. грн.	–	10	10
Повна собівартість, тис. грн.	928,64	968,64	1105,64
Ціна реалізації: грн./т	15500	17500	18500
дол. США/т*	516,67	583,33	616,67
Виручка від реалізації, тис. грн.	1550	1750	1850
Прибуток, тис. грн.	621,36	781,36	744,36
Прибуток на 1 т, грн.	6213,64	7813,64	7443,64
Рентабельність реалізації, %	66,91	80,67	67,32
Відхилення прибутку на 1 т, грн. (+; –)	–	1600,00	1230,00

буток від реалізації всієї партії у розмірі 781,36 тис. грн.

Таким чином, запровадження «модернізаційного» сценарію дасть змогу задовольнити потреби підприємства в якісному насінні гірчиці та підсилить загальний ефект від його господарської діяльності.

**Висновки із цього дослідження.** Підсумовуючи зазначене вище, слід відзначити підвищений інтерес суб'єктів аграрного бізнесу до виробництва традиційних для сільського господарства видів продукції. Однак невеликі агро-

формування об'єктивно не можуть конкурувати з агрохолдингами на ринках традиційних зернових та олійних культур. Як варіант, українським невеликим виробникам слід сфокусуватися на цікавих та нових нішах виробництва, що дасть їм значні переваги та відкриє в недалекому майбутньому можливість стати серйозним гравцем на високомаржинальних ринках.

Отже, ефективна робота аграрних підприємств повинна визначатися правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дають змогу якнайкраще реалізувати їх потенціал.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 13.04.2018).
2. Барилевич О. М. Особливості ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Науковий вісник національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». 2013. № 181, ч. 4. С. 38–44.
3. Коваленко О. Ю. Цінова конкурентоспроможність та особливості процесу ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції. Інноваційна економіка. 2013. № 3. С. 218–226.
4. Шпичак О. М. Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання. Економіка АПК. 2015. № 6. С. 85–95.
5. Кваша С.М. Економічне обґрунтування програми виробництва зерна пшениці в Україні. Економіка АПК. 2013. № 3. С. 16–24.
6. Супіханов Б. Ринок нішевих культур. URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/2771> (дата звернення 13.04.2018).

7. Кернасюк Ю. Експортний тренд – нішеві культури. URL: [http://www.agro\\_business.com.ua/agronomiia\\_siogodni/2776\\_ekspornyi\\_trend\\_nishevikultury.html](http://www.agro_business.com.ua/agronomiia_siogodni/2776_ekspornyi_trend_nishevikultury.html) (дата звернення 13.04.2018).

8. Мазур Г.Ф. Природно-ресурсний потенціал розвитку агропромислового виробництва України. Економіка АПК. 2013. № 10. С. 80–86.

#### REFERENCES

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL [Official site of the State Statistics Service of Ukraine.] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 13 April 2018).

2. Barylovych O.M. (2013) Osoblyvosti tsinoutvorennia na silskohospodarsku produktsiiu [Features of pricing for agricultural products] Scientific herald of the National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine. Series "Economics, Agrarian Management, Business" no 181. pp. 38–44.

3. Kovalenko O.Y. (2013) Tsinova konkurentospromozhnist ta osoblyvosti protsesu tsinoutvorennia na rynku silskohospodarskoi produktsii [Price competitiveness and peculiarities of the pricing process in the agricultural market] Innovative economy. no 3. pp. 218–226.

4. Shpichak O. M. (2015) Ekonomiko-orhanizatsiini neuzghodzhnosti vzaiemovidnosyn u produktovykh lantsiuhakh v umovakh infliatsiino-devalvatsiinykh protsesiv: napriamy vrehuliuvannia [Economic-organizational inconsistencies of relations in food chains in conditions of inflation-devaluation processes: directions of regulation] Ekonomika agroindustrial complex. no 6. pp. 85–95.

5. Kvasha S.M. (2013) Ekonomichne obgruntuvannia prohramy vyrobnytstva zerna pshenytsi v Ukraini. [Economic justification of the wheat grain production program in Ukraine.] Ekonomika agroindustrial complex no 3. pp. 16–24.

6. Supikhanov B. (2017) Rynok nishevykh kultur. URL [Market of niche cultures] Available at: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/2771>(accessed 13 April 2018)

7. Kernasyuk Y. (2018) Ekspornyi trend – nishevi kultury. URL [Export Trend – Niche Cultures. URL] Available at: [http://www.agro\\_business.com.ua/agronomiia\\_siogodni/2776\\_ekspornyi\\_trend\\_nishevikultury.html](http://www.agro_business.com.ua/agronomiia_siogodni/2776_ekspornyi_trend_nishevikultury.html) (accessed 13 April 2018)

8. Mazur G.F. (2013) Pryrodno-resursnyi potentsial rozvytku ahropromysloвого vyrobnytstva Ukrainy [Natural-resource potential of development of agro-industrial production in Ukraine] Ekonomika agroindustrial complex no 10. pp. 80–86.

## Інтернет-маркетинг як інструмент маркетингових комунікацій та складник комерційної діяльності підприємства

Ус М.І.

кандидат економічних наук,  
викладач кафедри економіки і маркетингу  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

У статті проаналізовано роль інтернет-технологій у комерційній та маркетинговій діяльності сучасного підприємства. Визначено складники інтернет-технологій. Виокремлено напрями розвитку інтернет-маркетингу. Ідентифіковано специфіку здійснення інтернет-торгівлі. Обґрунтовано переваги використання інтернет-маркетингу як інструменту маркетингових комунікацій підприємства.

**Ключові слова:** маркетинг, маркетингові комунікації, інтернет-маркетинг, комерційна діяльність підприємства, інтернет-технології.

Ус М.И. ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализирована роль интернет-технологий в коммерческой и маркетинговой деятельности современного предприятия. Определен состав интернет-технологий. Обособлены направления развития интернет-маркетинга. Идентифицирована специфика осуществления интернет-торговли. Обоснованы преимущества использования интернет-маркетинга как инструмента маркетинговых коммуникаций предприятия.

**Ключевые слова:** маркетинг, маркетинговые коммуникации, интернет-маркетинг, коммерческая деятельность предприятия, интернет-технологии.

Us M.I. INTERNET MARKETING AS A TOOL FOR MARKETING COMMUNICATIONS AND A COMPONENT OF COMMERCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The role of Internet technologies in the commercial and marketing activities of a modern enterprise is analyzed in the article. The components of Internet technologies are determined. The areas of development of Internet marketing are separated. The specifics of the implementation of Internet commerce are identified. The advantages of using Internet marketing as an instrument of marketing communications of the enterprise are substantiated.

**Keywords:** marketing, marketing communications, internet marketing, commercial activity of the enterprise, internet technologies.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** З розвитком економіки України на ринку відбувається посилення конкуренції. Для підприємств, організацій та інших суб'єктів господарювання найбільш гостро постає питання виживання, що змушує їх вести боротьбу за споживача, шукати нові, більш ефективні форми комунікацій для просування продукції.

Постійні зміни зумовлюють розвиток маркетингу та появу нових інструментів взаємодії зі споживачами й іншими учасниками ринку. Результатом подібної трансформації можна вважати інтернет-маркетинг. Велика частина споживачів та суб'єктів бізнесу стали активними користувачами мережі Інтернет, що змушує підприємства переорієнтувати свою діяльність в інтернет-сферу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні реалії функціонування підприємств

України (зокрема, в галузі промисловості та торгівлі) вимагають використання відповідних інструментів формування та розвитку конкурентних переваг, одними з яких є складники комплексу маркетингу. Їх дослідженню присвячені праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, таких як І. Бойчук, А. Загородній, Т. Окландер, В. Холмогоров та багато інших.

Головні чинники підвищення ефективності комерційної діяльності підприємств ґрунтуються на інтенсивному використанні ними маркетингових комунікацій, функціями яких є донесення до споживачів інформації про унікальні властивості продуктів (товарів, послуг, ідей), стимулювання попиту, підтримка лояльності клієнтів, формування позитивного іміджу підприємств. Саме ці питанням розглядаються в роботах О. Клічук, М. Окландера, Б. Халлиган. О. Яшкіної.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Основними перешкодами в розвитку інструментів маркетингових комунікацій є недостатня розробленість комунікаційної політики підприємств саме в напрямі здійснення комерційної діяльності на основі використання сучасних технологій та новітніх можливостей ринку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування використання інтернет-маркетингу як складника маркетингових комунікацій з метою забезпечення ефективності комерційної діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах формування і розвитку інформаційної економіки інтернет-технології надали підприємствам новий інструмент здійснення комерційної діяльності та ведення бізнесу загалом. Їх використання зазвичай спрямоване на зниження витрат, підвищення обсягів збуту і розширення маркетингових комунікацій зі споживачами.

Інтернет-технології довели високу ефективність застосування в системі формування маркетингової політики підприємств. Самі споживачі отримали нове інформаційне джерело про товари і послуги, нові шляхи задоволення своїх потреб за рахунок можливості взаємодії з більш широким колом підприємств [1].

Важливим питанням є визначення складників інтернет-технологій (ІТ), серед яких Т.М. Басюк і Н. О. Думанський [2] виділяють:

1) технічне забезпечення (визначає характер збору і передачі даних і включає персональний комп'ютер, периферійні пристрої, лінії зв'язку, мережеве обладнання та інші засоби зв'язку).;

2) програмне забезпечення (реалізує функції накопичення, обробки, зберігання, відображення, пошуку та аналізу даних, забезпечує взаємодію користувача з певним гаджетом за допомогою спеціально розробленого інтерфейсу);

3) інформаційне забезпечення (включає сукупність проектних рішень за видами, обсягами, способами розміщення і формами організації інформації, що циркулює в інформаційних системах);

4) методичне забезпечення (є комплексом нормативно-методичних і інструктивних матеріалів підготовки та оформлення документів з експлуатації технічних засобів, організації роботи фахівців-користувачів і технічного персоналу);

5) організаційне забезпечення (містить комплекс методів, засобів і документів, що

регламентують взаємодію персоналу інформаційної системи з технічними засобами і між собою в процесі розроблення й експлуатації інформаційної системи.

6) математичне забезпечення (являє собою сукупність математичних методів, моделей та алгоритмів обробки інформації, що використовуються для вирішення функціональних завдань і в процесі автоматизації проектувальних робіт автоматизованої інформаційної технології, процесів управління та прийняття рішень);

7) правове забезпечення (включає сукупність правових норм, які регламентують правовідносини під час створення, впровадження та використання інформаційних технологій);

8) лінгвістичне забезпечення (складається з сукупності науково-технічних термінів та інших мовних засобів щодо галузі інтернет-технологій, а також правил формалізації природної мови, що включають методи стиснення і розкриття текстової інформації з метою підвищення ефективності автоматизованої обробки інформації та полегшення спілкування користувачів з електронною інформаційною системою).

Інтернет-економіка є перспективним напрямом розвитку бізнесу в інтернеті. Так, Т.М. Басюк [2] відзначає, що відкриття сайтів і віртуальних магазинів, використання електронної реклами і маркетингу, електронного документообігу вказує на радикальні зміни в комерційній діяльності і потребує відповідних рішень для функціонування підприємств.

А. Хартман визначає інтернет-економіку (або електронну економіку) як сферу, в якій реально здійснюється бізнес, створюється і змінюється вартість, здійснюються транзакції і встановлюються відносини типу «один-з-одним» [3].

І.В. Бойчук вважає, що інтернет-економіка розвивається в напрямках інтернет-бізнесу, інтернет-комерції (або електронної комерції), інтернет-маркетингу [4].

Інтернет-маркетинг являє собою новий вид маркетингу, який передбачає застосування традиційних та інноваційних інструментів і технологій у мережі Інтернет для визначення і задоволення потреб і запитів споживачів (покупців) шляхом обміну з метою отримання товаровиробником (продавцем) прибутку чи іншої вигоди.

Інтернет-маркетинг можна умовно розділити на два напрями. Перший пов'язаний із застосуванням інструментарію інтернету для розширення системи маркетингу традиційних

підприємств [5]: організацією інформаційної взаємодії між співробітниками, замовниками, партнерами; проведенням маркетингових досліджень; просуванням і продажом товарів через інтернет, а в разі їх цифрової природи – з доставкою до покупця; організацією сервісного обслуговування тощо.

Другий напрям інтернет-маркетингу зумовлений появою нових видів моделей бізнесу, основою яких став сам інтернет і для яких він відіграє основну роль (зокрема, інтернет-магазинів, торгових електронних майданчиків, віртуальних інформаційних агентств, підприємств, що надають послуги для учасників інтернет-ринку тощо).

Для цих напрямів інтернет відіграє роль нового інструменту, мета якого – підвищити ефективність бізнес-процесів, скоротити витрати і забезпечити прибутковість бізнесу та ефективність діяльності.

Найбільш прогресивним складником електронної комерції є електронна торгівля (e-commerce). Її масштаби зростають неймовірними темпами, що зумовлено сукупністю чинників:

1. Лібералізація економічної діяльності і глобалізація економіки. Їхня дія проявляється у вільному переміщенні капіталу, товарів, технологій як усередині країн, так і в міжнародному масштабі.

2. Мультифункціональність інтернету. Постійне оновлення ресурсів, інструментарію, комп'ютерних технологій в інтернеті зумовлює перспективність і надає універсального характеру цій мережі, суттєво розширює всі сфери бізнесу, у тому числі і комерційного. Переваги інтернету полягають у тому, що він надійно забезпечує не лише окремі комерційні операції, а всі стадії комерційного процесу.

3. Доступність і ефективність електронної торгівлі. Електронна торгівля доступна для широкого кола суб'єктів ринку в організаційно-технічному та фінансово-економічному характері. Крім того, вона відрізняється високою ефективністю й окупністю витрат [6].

Електронна торгівля полягає в організації процесу товарно-грошового обміну у формі купівлі-продажу на базі електронних технологій.; це організація і технологія купівлі-продажу товарів, послуг електронним способом з використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово-економічних інструментів [7].

Електронна торгівля, на відміну від електронної комерції, охоплює не весь процес товарно-грошового обміну, а тільки ту його частину, яка безпосередньо пов'язана з купів-

лею-продажом [8]. Поняття електронної торгівлі є частиною електронної комерції.

Найбільш поширеною формою електронної торгівлі є електронний магазин – своєрідне представництво, реалізоване шляхом створення Web-сервера для продажу товарів і послуг іншим користувачам мережі [8]. Електронний магазин називають інтернет-магазином, і за своєю сутністю він є віртуальним підприємством.

Електронний (інтернет-) магазин може розглядатися як повноцінна форма торгівлі, як форма комерційної діяльності підприємства. Проте має низку відмінних від традиційної торгівлі характеристик, які можуть бути класифіковані таким чином (рис. 1) [8].

Методи залучення покупців у магазин відіграють велику роль у комерційній діяльності. У її традиційному розумінні цей процес може бути охарактеризований чотирма етапами, такими як залучення покупця за допомогою реклами; вплив на покупця оформленням вітрин та входу в магазин; залучення покупця, що увійшов у магазин, внутрішнім оформленням торгового залу та його зручною організацією; вибір покупцем необхідного йому товару.

Від того, як легко і швидко споживач обере товар за допомогою продавця в торговому залі, буде залежати споживче рішення, зробити наступні покупки саме в цьому магазині чи ні.

В електронному магазині залучення покупців організовується інакше. Електронна вітрина та вхід у магазин об'єднані разом. Вся рекламна інформація розміщується на вітрині електронного магазину. Це коротка і зрозуміла форма, з якої зрозуміло, що, де і як можна придбати.

У системі електронної торгівлі продавці не мають можливості організувати особистий контакт зі споживачем та психологічно впливати на процес прийняття рішення. Проте завдяки більшим технологічним можливостям електронного магазину розширюється кількість інструментів, спрямованих на зацікавлення споживача (розміщення відео, інтерактивних форм) або стимулювання продажу (встановлення лічильника до кінця акції, відгуки інших споживачів тощо).

За звичайного торгового процесу знайомство з товаром відбувається особисто. В електронному магазині цей процес відбувається шляхом уважного вивчення покупцем інформаційного опису та відповідних характеристик товару.

Крім того, за звичайного торгового процесу придбання товару покупцем відбувається осо-





Рис. 1. Класифікація відмінних характеристик інтернет-торгівлі

бисто. В електронному магазині під час придбання товару покупці проходять реєстрацію та оформлення замовлення через інтернет.

Організація торгівлі та обслуговування через електронний магазин робить наявність магазинів, складів та офісів, а також різноманітного торгового обладнання необов'язковою. Це дає змогу скоротити витрати на продаж, рекламу та зміст роздрібною мережі, а продукція може реалізуватися дешевше і швидше.

Доступ до будь-якого електронного магазину мають усі користувачі інтернету у всьому світі. Інтернет-магазини відкриті цілодобово, у них немає перерв та черг, як у звичайних магазинах. Покупець має можливість робити покупки в будь-який зручний для нього час.

У звичайному магазині для отримання більш повної інформації про товар споживачу потрібно звернутися за консультацією до продавця. У цьому разі вибір товару та успіх усієї комерційної діяльності буде залежати від продавця і від рівня його компетентності, а також від часу, який продавець може виділити покупцеві.

Електронний магазин може запропонувати широкий спектр інформаційної підтримки по всіх товарах, споживачу не потрібно чекати отримання консультації. Однак погано організований електронний магазин буде працювати так само неефективно, як і традиційний роздрібний магазин.

На створення електронного магазину потрібно менше часу, ніж на організацію традиційного магазину. При цьому підприємство-виробник самостійно встановлює та контролює ціни на свою продукцію.

У традиційному магазині вибір товарів обмежений, тому покупцю часто доводиться довго шукати потрібний товар у декількох магазинах. Якщо потрібного товару немає в одному електронному магазині, то його можна замовити або придбати безпосередньо у виробника.

Аналогічно традиційному ринку, діючи у сфері електронної торгівлі, для повідомлення споживачів про товар і забезпечення збуту підприємству необхідно використовувати маркетинг.

Оскільки електронна комерція формує свій власний ринок, вона вимагає зміни традиційних підходів маркетингу. Маркетинг, застосований у сфері електронної комерції, називається електронним маркетингом, або інтернет-маркетингом [9].

На основі проведеного аналізу можна визначити, що інтернет-маркетинг, або онлайн-маркетинг, являє собою комплекс заходів, мета яких – просування сайту, товару або послуги в інтернеті. Інтернет-маркетинг, як і офлайн-маркетинг, може також підвищити впізнаваність бренду і лояльність споживачів до підприємства, товару чи послуги [7].

Серед особливостей інтернет-маркетингу можна виділити те, що маркетинг в інтернеті має високий ступінь персоналізації. Якщо традиційний маркетинг спрямований на масового споживача, то в інтернеті враховується думка кожного (певною мірою), і з кожним відбувається взаємодія. Таким чином, просування в інтернеті спрямоване на завоювання одиночних споживачів. А наявність персо-

нальної інформації дозволяє чітко націлювати рекламні кампанії.

Крім того, інтернет-маркетинг є інтерактивним – споживачі активно залучаються до багатьох бізнес-процесів (наприклад, участь в опитуваннях, формування репутації підприємства, залучення нових споживачів тощо).

Крім цього, клієнти за допомогою створеного підприємством інтернет сервісу можуть виконувати частину важливих завдань, таких як формування замовлень, замовлення дзвінків, звернення до онлайн-консультантів.

Інтернет-маркетинг відрізняє великий обсяг інформації, недоступної в «офлайн». Наприклад, в інтернеті можна з високою частотою точно оцінити ефективність реклами, кількість відвідувачів, інтереси, які привели їх на сайт, отримати зворотний зв'язок, успішно проводити конкурентну розвідку та інше. Зокрема, маркетингові експерименти (наприклад, апробація нової рекламної кампанії або товарів) в інтернеті вимагають менших витрат коштів і часу.

Крім того, в інтернеті менш істотним стає територіальне сегментування ринку, оскільки перехід з одного інтернет-магазину в інший потребує від потенційного споживача набагато менше зусиль, ніж перехід між реальними будівлями чи приміщеннями магазинів.

Вважається, що вихід підприємства в інтернет дає змогу скоротити виробничі, транзакційні, трансформаційні та рекламні витрати. При цьому підприємство повинно бути готовим до швидкого зменшення або розширення бізнес-процесів, які можуть знадобитися внаслідок мінливої природи інтернету. На вплив покупців істотно впливають низка факторів та зовнішніх сил (зокрема, пошукові системи, рекламні майданчики, хостингові компанії та інші) [10].

Для успішного використання інструментів інтернет-маркетингу підприємство зобов'язане сформувати позитивний образ, який викликає довіру у потенційного споживача. Як зазначає М.А. Окландер [10], західні споживачі вже давно приділяють увагу перевірці і вивченню сертифікатів, дозволів, систем захисту інтернет-підприємств.

Впливає і зовнішнє оформлення сайту підприємства, його працездатність, оперативність менеджерів під час звернення, обробки замовлень на сайті і багато іншого. Ці тенденції поступово проявляються і в Україні, це пояснюється тим, що інтернет-спільнота розвивається і вчиться протистояти шахраям і спамерам.

Оскільки споживачі в основному спілкуються з підприємством через інтернет-представництво (наприклад, через сайт або групу в соціальній мережі), необхідно, щоб воно працювало в режимі 24/7 (24 години 7 днів на тиждень.) Усі споживачі очікують швидкого відгуку від підприємства.

Традиційний і інтернет-маркетинг відрізняються і за способом доставки повідомлень. У традиційних засобах масової інформації використовується push-модель, у якій споживачі пасивні, а постачальниками інформації є підприємства [5]. Проте інтернет відносять до pull-моделі, в якій користувач отримує інформацію у відповідь на запит. Активна роль споживачів дозволяє їм контролювати процес пошуку інформації. Це створює між підприємствами-конкурентами жорстке суперництво за увагу споживача.

Інтернет дає широкі можливості для підтримки довгострокових відносин зі споживачами, що є економічно більш вигідним, ніж залучення нових споживачів.

Принцип Парето стверджує, що близько 80% доходу підприємства забезпечується 20% його клієнтів. Для продажу одиниці товару торговому представнику в середньому потрібно лише 2–3 звернення до вже наявного споживача (порівняно з десятком аналогічних звернень до нових потенційних покупців) [10].

Укласти угоду з уже наявним клієнтом дешевше в 5–10 разів, ніж досягти цієї ж угоди з новим покупцем. Збільшення частки постійних покупців на 5% виражається в загальному збільшенні обсягів продажів більш ніж на 25% [11].

Розвиток інтернет-маркетингу супроводжується офлайн-бізнесом і офлайн-маркетингом. Інтернет – це ще один спосіб розширити бізнес і збільшити прибуток, при цьому він не є окремим напрямом.

Слід зазначити, що, як і у традиційному маркетингу, в основі інтернет-маркетингу лежить модель «4P». Цей комплекс є основним елементом будь-якої бізнес-стратегії. Модель проста і універсальна у використанні і є певною послідовністю дій для результативного розвитку продукту підприємства на ринку. Розглянемо складники моделі «4P» з погляду інтернет-маркетингу [10]:

– товар (product) – те, що продається в інтернеті. Інтерактивні інструменти інтернет-маркетингу дають змогу просувати, позиціонувати і здійснювати продаж навіть технічно складного, венчурного продукту;

– ціна (price) – ціна на товар в інтернеті найчастіше нижча від ціни на аналогічний

товар на традиційному ринку. Це стає можливим завдяки відсутності витрат на дистрибуцію та зниження витрат online-продажів;

– просування (promotion) – комплекс заходів із просування в Інтернеті. Інтернет-маркетинг передбачає просування як самого товару (послуги), так і інформаційного майданчика (інтернет-ресурсу);

– місце продажу (place) – в ролі точки продажів виступає інтернет-ресурс – сайт торгової марки, продукту, підприємства. Необхідно звернути увагу на юзабіліті – зручність користування інтернет-сайтом, зручність здійснення покупки: інтерактивність взаємодії з покупцями до, під час і після продажу, інформаційний сервіс, сервіс із доставки, різноманітність методів оплати.

Таким чином, складники комплексу «4P» залишилися незмінними, проте їх сутність змінюється для адаптації в інтернет-середовищі.

Технології традиційного маркетингу відмінно працюють і в інтернеті. При цьому пошук інформації стає простішим: думки, страхи, критерії покупки цільової аудиторії легко знаходити на форумах і в блогах, для пошуку конкурентів уже є спеціальні сервіси, що аналізують рекламу в інтернеті (наприклад, [semrush.com](http://semrush.com) і [spywords.ru](http://spywords.ru)) [8].

Ідентифіковано, що основними інструментами інтернет-маркетингу є медійна реклама, контекстна реклама, пошуковий маркетинг загалом і SEO зокрема, просування в соціальних мережах, прямий маркетинг із використанням e-mail, відеореклама, мобільна реклама та контент-маркетинг.

**Висновки.** У процесі дослідження було виявлено, що комерційна діяльність підприємства спрямована на те, щоб достатньо обґрунтовано, спираючись на запити ринку, встановлювати конкретні поточні і стратегічні цілі, шляхи їх досягнення, розподіляти джерела ресурсів господарської діяльності, визначати асортимент і якість продукції, їх пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток від проведення комерційних операцій.

Здійснення маркетингової діяльності та використання сучасних інструментів маркетингових комунікацій є об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої і збутової діяльності підприємства на облік ринкового попиту, потреб і вимог споживача.

Інтернет-технології довели свою високу ефективність у системі формування маркетингової політики підприємств. Споживачі, в свою чергу, отримали нове інформаційне

джерело щодо товарів і послуг, нові шляхи задоволення своїх потреб за рахунок можливості взаємодії з більш широким колом підприємств та інших суб'єктів ринку.

Однією з форм інтернет-технологій є інтернет-маркетинг, який є сучасним засобом маркетингових комунікацій. Крім того, інтернет-маркетинг – це один з найефективніших каналів продажів, який відрізняється швидким поширенням інформації і можливістю широкого охоплення активної, залученої аудиторії за мінімальний період часу.

Інтернет-маркетинг не вимагає великих матеріальних ресурсів. Однак ціна на окремі послуги може перевищувати вартість традиційних видів реклами.

Можна дійти висновку, що важливою перевагою також є те, що онлайн-маркетинг можна максимально точно виміряти: відстежити статистику показів оголошень, кліків (переходів за посиланням або банерів), самих покупок. Сучасні інструменти статистики дозволяють відстежувати поведінку відвідувачів сайту: які сторінки вони відвідують, як довго переглядають, на якій саме частині сторінки найбільше акцентують увагу і куди найчастіше клацають. Крім того, існує можливість точного відстеження, за якими саме посиланнями з пошуку, контекстної або медійної реклами здійснюється більшість переходів на сайт.

Освоєння нового ринку завжди вимагає витрат, тому рішення про вихід в інтернет має бути обґрунтованим та усвідомленим. Розпочати комерційну діяльність в інтернеті для підприємства простіше, ніж завоювати певні позиції в «офлайн». Багато починаючих підприємств обирають інтернет через більш низький «вхідний» поріг – тобто меншу кількість грошових і часових витрат для отримання перших споживачів. Однак це може приводити і до зворотного ефекту: конкуренції і споживчої непостійності.

Таким чином, інтернет-маркетинг є популярним способом залучення споживачів, позиціонування підприємства та встановлення комунікації з наявними споживачами. Цей напрям активно розвивається і з кожним роком стає все популярнішим, що пояснюється значними перевагами, широким асортиментом використовуваних інструментів і простотою оцінки ефективності проведених заходів.

Перспективним напрямом подальших досліджень є визначення та аналіз показників оцінювання ефективності використання інтернет-маркетингу.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Oklander M.A. Evolution of the marketing theory: genesis, conception, periodization / M.A. Oklander, T.O. Oklander // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2016. № 4. С. 92–105.
2. Басюк Т.М. Основи інформаційних технологій / Т.М. Басюк, Н.О. Думанський. Л.: Новий Світ-2000, 2011. 390 с. –
3. Хартман А. Стратегия успеха в Интернет-экономике / А. Хартман, Дж. Сифони. М. : ЛОРИ, 2001. 274 с.
4. Бойчук І.В. Напрями реалізації маркетингових функцій підприємства через застосування Інтернету / І.В. Бойчук // Вісник Хмельницького національного університету: збірн. наук. праць. Хмельницьк: Вид-во ХНУ, 2009. Вип. 5. С. 34–38.
5. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс / В. Холмогоров. М.: «Мир», 2002. 272 с.
6. Евдокимов Н. В. Раскрутка Web-сайтов. Эффективная Интернет-коммерция / Н.В. Евдокимов. К.: Вильямс, 2008. 160 с.
7. Торгівля, маркетинг, реклама : термінол. словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, І.М. Комарницький ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Нац. ун-т «Львів. політехніка». Л.: Вид-во Львів. політехніки, 2011. 312 с.
8. Халлиган Б. Маркетинг в Интернете: как привлечь клиентов с помощью Google, социальных сетей и блогов / Б. Халлиган, Д. Шах. М.: «Диалектика», 2010. 256 с.
9. Вирин Ф.Ю. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов / Ф.Ю. Вирин. М. : ЭКСМО, 2010. 126 с.
10. Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя: монографія / авт. кол.: М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 292 с.
11. Клічук О. Роль сучасних інформаційних технологій у пошуку оптимальних рішень в економіці / О. Клічук // Нова педагогічна думка. 2015. № 1. С. 163–165.

## REFERENCES:

1. Oklander M.A., Oklander T.O. (2016) Evolution of the marketing theory: genesis, conception, periodization. Marketing and Management of Innovations. no.4., pp. 92–105.
2. Basjuk T.M., Dumans'kyj O.V. (2011). Osnovy informacijnyh tehnologij [Fundamentals of information technology] Lviv: Novyj Svit-2000. (in Ukrainian)
3. Hartman A., Sifoni Dzh. (2001) Strategija uspeha v Internet-jekonomike [The strategy of success in the Internet economy]. Moscow : LORI. (in Russian)
4. Bojchuk I.V. (2009) Naprjamy realizacii' marketyngovyh funkcij pidpryjemstva cherez zastosuvannja Internetu [Areas of implementation of marketing functions of the enterprise through the use of the Internet]. Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu: zbirn. nauk. prac'. Hmel'nyc'k: Vyd-vo HNU, Vol. 5, pp. 34–38.
5. Holmogorov V. (2002) Internet-marketing. Kratkij kurs [Internet marketing. Brief course] Moscow : "Mir". (in Russian)
6. Evdokimov N.V. (2008) Raskrutka Web-sajtov. Jeffektivnaja Internet-kommercija Kiev: Vil'jams. (in Russian)
7. Zagorodnij A.G., Voznjuk G.L., Komarnyc'kyj I.M, (2011) Torgivlja, marketyng, reklama : terminol. Slovnyk [Trade, marketing, advertising: terminology dictionary]. Lviv Vyd-vo L'viv. Politehniky. (in Ukrainian)
8. Halligan B., Shah D. (2010) Marketing v Internete: kak privlech' klientov s pomoshh'ju Google, social'nyh setej i blogov [Internet Marketing: How To Attract Customers Through Google, Social Networks, And Blogging] Moscow: Dialektika (in Russian)
9. Virin F. Ju. (2010) Internet-marketing. Polnyj sbornik prakticheskijh instrumentov [Internet Marketing. A complete collection of practical tools]. Moscow: JeKSMO (in Russian)
10. Oklander M.A., Oklander T.O., Jashkina O.I [ta in.] (2017) Cyfrovyj marketyng – model' marketyngu HHI storichchja: monografija [Digital Marketing – The marketing model of the 21st century: a monograph]. Odessa: Astroprynt (in Ukrainian)
11. Klichuk O. (2015) Rol' suchasnyh informacijnyh tehnologij u poshuku optymal'nyh rishen' v ekonomici [The role of modern information technology in finding the best solutions in the economy]. Nova pedagogichna dumka, no 1, pp. 163–165.

УДК 339.138

## Обоснование факторов формирования имиджа туристической фирмы

Федорова В.А.

кандидат экономических наук,  
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Обоснованы факторы формирования имиджа туристической фирмы в сознании клиента на двух уровнях: уровне фирмы и уровне туристических услуг. На уровне фирмы факторы формирования имиджа выделены по способу его восприятия клиентами (осязаемые и когнитивные). На уровне услуги факторы формирования имиджа, выделенные по способу его восприятия клиентами (осязаемые и когнитивные), сгруппированы по элементам комплекса маркетинга «7Р».

**Ключевые слова:** имидж туристической фирмы, факторы формирования имиджа, клиент, способ восприятия имиджа, элементы комплекса маркетинга «7Р».

Федорова В.О. ОБҐРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ТУРИСТИЧНОЇ ФІРМИ

Обґрунтовано фактори формування іміджу туристичної фірми у свідомості клієнта на двох рівнях: рівні фірми та рівні туристичних послуг. На рівні фірми фактори формування іміджу виділено за способом його сприйняття клієнтами (відчутні та когнітивні). На рівні послуг фактори формування іміджу, що виділені за способом його сприйняття клієнтом (відчутні та когнітивні), згруповані за елементами комплексу маркетингу «7Р».

**Ключові слова:** імідж туристичної фірми, фактори формування іміджу, клієнт, спосіб сприйняття іміджу, елементи комплексу маркетингу «7Р».

Fedorova V.O. JUSTIFICATION OF IMAGE FORMING FACTORS OF TRAVEL COMPANY

The image forming factors of the travel company in the client's mind are justified on two levels: the company level and the services level. At the company level the image forming factors are allocated by the process of its perception by clients (tangible and cognitive). In turn, at the level of service factors of image formation, marked by the process of its perception by clients (tangible and cognitive), grouped according to elements of the marketing mix "7P".

**Keywords:** travel company's image, the image forming factors, client, perception way of the image, the elements of the marketing mix "7P".

**Постановка проблемы.** Современный рынок туристических услуг характеризуется высоким уровнем конкуренции. Одним из решающих факторов, влияющих на выбор клиентом туристической фирмы, является информация о ее имидже и репутации. Это объясняется учащением случаев обмана клиентов турфирмами, а также наличием большого количества негативных отзывов об их деятельности в средствах массовой информации. Чтобы создать и поддерживать имидж турфирмы в сознании клиентов, необходимо иметь представление о факторах его формирования. В связи с этим обоснование факторов формирования имиджа турфирмы в сознании клиентов является актуальной задачей.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В литературных источниках [1–6] представлены различные точки зрения на факторы формирования имиджа туристической фирмы в сознании клиента (табл. 1).

Анализ данных источников позволил сделать следующие выводы:

– приведенные факторы формирования имиджа туристической фирмы в сознании клиента отражают характеристики как туристической услуги, так и фирмы в целом без их разграничения. Однако поскольку образ туристической фирмы в сознании клиента формируется на основе восприятия характеристик услуги и собственно фирмы, то факторы формирования имиджа целесообразно выделять на двух уровнях: уровне услуги и уровне фирмы;

– факторы формирования имиджа туристической фирмы в большинстве случаев выделены исследователями интуитивно без указания признака их выделения.

**Цель статьи.** Обосновать факторы формирования имиджа туристической фирмы в сознании клиента на основе использования логического анализа и системного подхода.

**Изложение основного материала исследования.** Характеристики туристической услуги и фирмы в целом могут быть как осязаемыми, так и когнитивными (неосязаемыми).

**Факторы формирования имиджа туристической фирмы в сознании клиентов**

Источник	Факторы формирования имиджа туристической фирмы
Скибицкая В.И. [1, с. 68]	фирменный стиль, реклама, собственный сайт, легенда о создании
Швец И.Ю. [2, с. 33]	качество, характеристики туристического продукта, известность торговой марки, фирменный стиль туристической фирмы, престижность, наличие и качество сервисных услуг, предоставляемая система скидок, цены на туристические продукты, представления потребителей о заявленной миссии и стратегии туристической фирмы
Хатикова З.В. [3, с. 254]	общая известность и репутация, имидж услуги, спектр дополнительных услуг, компетентность персонала, архитектура и внутренний дизайн, элементы фирменного стиля, финансовая устойчивость, деловая репутация, уровень цен, имидж-билдинговая политика
Шапиро С.В. [4, с. 68]	наименование туристической фирмы, месторасположение фирмы, фирменный стиль (фирменная одежда и аксессуары для сотрудников, логотип, слоган, фирменный цвет, сувенирная продукция и т.д.), собственный интернет-сайт
Руденко А.М. [5, с. 106]	качество предлагаемых услуг, осязаемый имидж (название туристической фирмы, девиз, оформление офиса), рекламная кампания, связи со СМИ, внешний вид сотрудников
Петриченко П.А. [6, с. 257]	обслуживающий персонал, качество продукции или услуг, атмосфера, удобство и стоимость

Согласно толковому словарю осязаемый – «воспринимаемый с помощью органов чувств», «вполне реальный, осязаемый» [7], а когнитивный – «связанный с познанием, с мышлением; познавательный» [8].

Исходя из этого, осязаемый имидж – это образ предприятия, формируемый в сознании потребителя с помощью органов чувств. В свою очередь, когнитивный имидж рассматривается как ответная реакция клиента на созданный туристической фирмой осязаемый имидж, на отношение к нему сотрудников фирмы, «это те эмоциональные связи, которые устанавливаются между клиентом и компанией» [9, с. 48]. То есть можно сказать, что когнитивный имидж – это образ фирмы, формируемый в сознании целевых групп на основе чувств и ощущений после восприятия осязаемого имиджа. Когнитивный имидж, формируемый на основе восприятия одних и тех же характеристик фирмы и услуги, будет отличаться у разных клиентов, поскольку на его формирование оказывают влияние такие факторы, как социальные, психологические, личностные, а также факторы культурного порядка [10, с. 102]. Под воздействием этих факторов у клиентов возникают определенные эмоции, чувства, ассоциации, поддерживающие или, наоборот, ослабляющие интерес к фирме.

Таким образом, факторы формирования имиджа туристической фирмы, выделенные на уровне фирмы и услуги, предлагается

сгруппировать по способу их восприятия клиентами в две группы: осязаемые и когнитивные.

К составляющим осязаемого имиджа на уровне туристической фирмы в целом относятся название турфирмы, удобство месторасположения и оформление офиса, фирменный стиль.

Когнитивный имидж проявляется в процессе непосредственного взаимодействия клиентов с фирмой и включает индивидуальный подход к клиентам, представление клиентов о заявленной миссии, историю создания турфирмы (легенду), график работы турфирмы, сотрудничество с известными и солидными партнерами, членство в международных туристских организациях, а также наличие премий, наград, побед в номинациях, благодарственных писем и положительных отзывов. Когнитивный имидж является основой для формирования репутации турфирмы.

Помимо характеристик фирмы, на имидж оказывают влияние и характеристики туристической услуги, которые также можно отнести к осязаемым и когнитивным.

Осязаемые и когнитивные характеристики услуги формируются с использованием элементов комплекса маркетинга. Для предприятий сферы услуг комплекс маркетинга включает семь элементов, таких как материальное окружение, контакты с персоналом, цена, услуга, распределение, коммуникации, про-

Таблиця 2

## Факторы формирования имиджа туристической фирмы в сознании клиента

Уровень	Группы факторов		Факторы формирования имиджа	
	по способу восприятия имиджа	по элементам комплекса маркетинга		
1	2	3	4	
Фирмы	осязаемые	–	название турфирмы	
			удобство месторасположения офиса турфирмы	
			оформление офиса турфирмы	
			фирменный стиль (в том числе наличие эмблемы, слогана, фирменного цвета, сувенирной продукции, рекламно-подарочных изданий)	
	когнитивные	–	индивидуальный подход к клиентам	
			представление клиентов о заявленной миссии	
			история создания турфирмы (легенда)	
			график работы турфирмы	
			сотрудничество с известными и солидными партнерами	
			членство в международных туристских организациях	
Услуги	осязаемые и когнитивные	услуга	разнообразие видов деятельности (турагент, туроператор, смешанная деятельность)	
			ассортимент предоставляемых услуг (по сезонам, по направлениям, по странам, по цене, по целевой аудитории)	
			предоставление гарантий	
			оперативность обслуживания	
			предоставление дополнительных услуг (оформление виз, страхование, услуги индивидуального гида, услуги переводчика, продажа путеводителей, аренда автомобилей, реализация подарочных сертификатов, прокат туристического оборудования,	
	Услуги	осязаемые и когнитивные	услуга	продажа авиа- и ж/д билетов, подготовка документов для оформления загранпаспортов, бронирование и заказ столиков в ресторанах, билетов на мероприятия и т.д.)
		когнитивные	цена	использование дифференцированных цен
				использование системы скидок и надбавок
				использование различных способов оплаты услуг
		осязаемые	распределение	возможность заказа услуг через Internet
наличие собственного сайта турфирмы, профилей в социальных сетях				
осязаемые и когнитивные		продвижение	наличие представительств в различных городах и странах	
			степень рекламирования услуг	
			степень использования PR-мероприятий	
	степень использования системы стимулирования сбыта			
когнитивный когнитивный когнитивный осязаемый	персонал	степень использования личной продажи		
		уровень компетентности при выборе мест отдыха		
		дифференцированный подход к клиентам		
		культура обслуживания		
			внешний вид сотрудников (спецодежда, аксессуары)	

1	2	3	4
Услуги	осязаемые	материальное окружение	оснащенность офисным оборудованием, программным обеспечением
			использование усовершенствованной информационной базы
	когнитивные	процесс предоставления	предоставление туристам в полном объеме и в определенные сроки оплаченных услуг
			обеспечение безопасности туристов и их имущества
			ответственность за свои действия и действия партнеров по организации тура
			возмещение убытков туристам при непредоставлении или предоставлении не в полном объеме услуг
		предоставление полной информации об организации тура	

цесс [11]. Поэтому осязаемые и когнитивные факторы формирования имиджа туристической фирмы на уровне услуги предлагается выделить по признаку элементов комплекса маркетинга «7Р» (табл. 2).

**Выводы.** Таким образом, обоснованы факторы формирования имиджа туристической фирмы в сознании клиента на двух уровнях: фирмы и туристической услуги.

На каждом уровне факторы формирования имиджа сгруппированы по способу его восприятия клиентами (осязаемые и когнитивные).

Для учета специфики сферы туризма осязаемые и когнитивные факторы формирования имиджа туристической фирмы на уровне услуг предлагается выделить по элементам комплекса маркетинга «7Р».

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Скибицкая В.И. Формирование имиджа туристского предприятия. Научный вестник ЮИМ. 2014. № 3. С. 68–71.
2. Швец И.Ю. Оценка имиджа туристского предприятия. Проблемы современной экономики. 2005. № 3/4 (15/16). С. 33–37.
3. Хатикова З.В. Методика оценки уровня управления имиджбилдингом туристического предприятия. Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу. 2009. № 13. С. 254–259.
4. Шапиро С.В. Брендинг в сфере туризма. Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 21. С. 68–72.
5. Руденко А.М. Психология социально-культурного сервиса и туризма. Изд. 2-е, испр. и доп. Ростов н./Д: Феникс, 2007. 313 с.
6. Петриченко П.А. Факторы, влияющие на маркетинг отношений и корпоративный имидж туристических предприятий. Проблеми економіки. 2014. № 2. С. 255–261.
7. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / научн. ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведова. 20-е изд., стереотип. М.: Русс. яз., 1998. 750 с.
8. Современный толковый словарь русского языка / гл. ред. С.А. Кузнецов. Москва: РИПОЛ классик; Санкт-Петербург : Норинт, 2008. 959 с.
9. Сироткина И. Неосязаемый имидж компании. Новигатор ювелирной торговли. 2008. Январь, февраль. С. 48–50.
10. Акулич И.Л. Маркетинг: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Мн.: Выш. шк., 2002. 447 с.
11. Шинкаренко В.Г. Особенности комплекса маркетинга в предприятиях транспорта. Вісник економіки і промисловості. 2012. № 38. С. 361–365.



## REFERENCES

1. Skibitskaya V.I. Formirovanie imidzha turistskogo predpriyatiya. Nauchnyy vestnik YuIM. 2014. № 3. S. 68–71.
2. Shvets I.Yu. Otsenka imidzha turistskogo predpriyatiya. Problemy sovremennoy ekonomiki. 2005. № 3/4 (15/16). С. 33–37.
3. Khatikova Z.V. Metodika otsenki urovnya upravleniya imidzhbuildingom turisticheskogo predpriyatiya. Visnik Donets'kogo institutu turistichnogo biznesu. 2009. № 13. S. 254–259.
4. Shapiro S.V. Brending v sfere turizma. Nauchno-metodicheskiy elektronnyy zhurnal "Kontsept". 2017. T. 21. S. 68–72.
5. Rudenko A.M. Psikhologiya sotsial'no-kul'turnogo servisa i turizma. Izd. 2-e, ispr. i dop. Rostov n./D : Feniks, 2007. 313 s.
6. Petrichenko P.A. Faktory, vliyayushchie na marketing otnosheniy i korporativnyy imidzh turisticheskikh predpriyatiy. Problemi ekonomiki. 2014. № 2. S. 255–261.
7. Ozhegov S.I. Slovar' russkogo yazyka: Ok. 57000 slov / nauchn. red. chl.-korr. AN SSSR N.Yu. Shvedova. 20-e izd., stereotip. M.: Russ. yaz., 1998. 750 s.
8. Sovremennyy tolkovyy slovar' russkogo yazyka / gl. red. S.A. Kuznetsov. Moskva : RIPOL klassik; Sankt-Peterburg : Norint, 2008. 959 s.
9. Sirotkina I. Neosyazaemyy imidzh kompanii. Novigator yuvelirnoy trgovli. 2008. Yanvar', fevral'. S. 48–50.
10. Akulich I.L. Marketing: uchebnik. 2-e izd., pererab. i dop. Mn.: Vysh. shk., 2002. 447 s.
11. Shinkarenko V.G. Osobennosti kompleksa marketinga v predpriyatiyakh transporta. Visnik ekonomiki i promislivosti. 2012. № 38. S. 361–365.

## Фінансово-аналітична діагностика діяльності підприємств автомобільного транспорту України

Хрущ Н.А.

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Хмельницького національного університету

Стаття присвячена актуальним проблемам діагностування стану та перспектив розвитку транспортних підприємств України. Проведено фінансово-аналітичну оцінку основних тенденцій розвитку транспортних підприємств України. Особлива увага приділена оцінюванню діяльності автотранспортних підприємств у 2013–2017 рр. Здійснено SWOT-аналіз діяльності автотранспортного підприємства. Окреслено доміанти стратегії розвитку підприємств автомобільного транспорту України.

**Ключові слова:** транспорт, автомобільний транспорт, автотранспортне підприємство, діагностика, оцінка, стратегія розвитку.

Хрущ Н.А. ФИНАНСОВО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным проблемам диагностики состояния и перспектив развития транспортных предприятий Украины. Проведена финансово-аналитическая оценка основных тенденций развития транспортных предприятий Украины. Особое внимание уделено оценке деятельности автотранспортных предприятий в 2013–2017 гг. Выполнен SWOT-анализ деятельности автотранспортного предприятия. Определены доминанты стратегии развития предприятий автомобильного транспорта Украины.

**Ключевые слова:** транспорт, автомобильный транспорт, автотранспортное предприятие, диагностика, оценка, стратегия развития.

Khrushch N.A. FINANCIAL AND ANALYTICAL DIAGNOSTICS OF ACTIVITY OF UKRAINE'S MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES

The article is devoted to actual problems of diagnosing the state and prospects of development of Ukraine's transport enterprises. The financial and analytical assessment of the main tendencies of the development of Ukraine's transport enterprises is conducted. Particular attention is paid to the evaluation of the activities of motor transport enterprises from 2013 to 2017. SWOT-analysis of the activity of the motor transport enterprise is carried out. The dominants of the development strategy of Ukraine's motor transport enterprises are outlined.

**Keywords:** transport, road transport, motor transport enterprise, diagnostics, assessment, development strategy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасній стратегії розвитку України транспорт відіграє одну із головних ролей. Безперебійна система транспортних комунікацій є матеріальною основою, без якої досягнення стійкого економічного зростання у державі неможливе. В Україні транспортна діяльність робить суттєвий внесок у створення валової доданої вартості. Водночас вітчизняна транспортна система значно відстає від світових аналогів.

Сьогодні комплексні заходи щодо розвитку транспортної галузі є стратегічно важливими та необхідними і передбачають реалізацію низки інфраструктурних і транспортних проектів. Оскільки діяльність підприємств транспорту здійснюється в умовах невизначеності, нестабільності та ризиковості, це вимагає обґрунтування доміант стратегії

ефективного розвитку на основі ґрунтовної фінансово-аналітичної діагностики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості розвитку транспортної системи України та інших країн досліджували такі науковці, як П. Григорук, Т. Завгородня, О. Максимчук, О. Шестак, В. Біліченко, С. Романюк, І. Тойменцева та ін. Проблема пошуку напрямів стратегічного розвитку підприємств транспортної галузі присвячено праці багатьох вітчизняних та іноземних дослідників, однак виклики сьогодення в частині непередбачуваності вимагають продовження наукових досліджень у цій царині.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Є необхідність розроблення комплексних рекомендацій щодо стратегічного розвитку транспортних підприємств, а тому виникає потреба обґрунтувати доміанти

стратегії їх розвитку на підставі діагностики їхнього стану та встановлення перспектив.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є здійснення фінансово-аналітичної діагностики діяльності підприємств автомобільного транспорту України з метою окреслення перспективних напрямів їх стратегічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Параметри транспортної системи України та основні фактори організації діяльності визначають її як одну з найважливіших галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою стабілізації економіки, розвитку зовнішньоторговельної діяльності, задоволення потреб населення та господарського виробництва у перевезеннях, захисті економічних інтересів України тощо [1, с. 61]. Транспортна система представлена різними видами транспорту, такими як залізничний, автомобільний, водний, авіаційний, трамвайний, тролейбусний та метрополітенівський.

Результати аналізу діяльності транспортної галузі протягом останніх 5 років свідчать про наявність ознак зниження ділової активності підприємств цієї сфери (таблиця 1).

Так, у 2017 році порівняно з 2013 роком загалом по галузі вантажообіг зменшився на 0,5%, обсяг перевезених вантажів – на 16,1%, пасажирообіг – на 22,7%, кількість перевезених пасажирів – на 29,8%. Зокрема, за показником вантажообігу зниження відбулося за всіма видами транспорту, окрім автомобільного (зростання на 1,7%), за показником обсягу перевезення вантажів – окрім авіаційного (на рівні 2013 р.), за показником пасажирообігу – окрім авіаційного транспорту (зростання на 61,9%), за показником кількості перевезених пасажирів – окрім авіаційного транспорту (зростання на 30,9%). Загалом по галузі у 2017 році порівняно із 2016 роком спостерігається: зниження за показниками пасажирообігу на 2,9% та кількості перевезених пасажирів на 4,3%; збільшення за показниками вантажообігу на 6,1% та обсягу перевезення вантажів на 1,8%.

Автомобільний є одним з основних видів транспорту, який займає вагоме місце у галузевій структурі та забезпечує ефективність діяльності всієї транспортної системи. Автомобільний транспорт – галузь транспорту, яка забезпечує задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях пасажирів та вантажів автомобільними транспортними засобами [3].

Слід відмітити, що протягом п'яти років вантажообіг усіх підприємств галузі зменшився, і тільки автотранспортних – зріс на 1,7%. Водночас за іншими показниками підприємств автомобільного транспорту спостерігається зниження.

У 2017 році порівняно з 2016 роком зросли такі показники підприємств автомобільного транспорту, як вантажообіг (на 9,4%), обсяг перевезених вантажів (на 5,2%) і пасажирообіг (на 2,7%). Кількість перевезених пасажирів зменшилася на 0,3%. На рисунку 1 відображено динаміку частки підприємств автомобільного транспорту серед інших підприємств галузі. Як видно на рисунку 1, у 2017 році порівняно із 2016 роком частка підприємств автомобільного транспорту серед інших за чотирма показниками зростає.

Протягом п'яти років питома вага за показниками змінювалась таким чином: вантажообіг – 10,7–12,0%; обсяг перевезених вантажів – 24,2–27,6%; пасажирообіг – 33,7–35,7%; кількість перевезених пасажирів – 41,7–50,5%.

На рисунках 1 та 2 відображено частку підприємств автомобільного транспорту за результатами 2017 року серед інших у галузі.

Як бачимо, підприємства автомобільного транспорту займають лідируючу позицію серед інших транспортних підприємств за показником «пасажирообіг» – 35,7% та показником «кількість перевезених пасажирів» – 43,4%. За показниками «вантажобіг» та «обсяг перевезених вантажів» лідируючу позицію в галузі має залізничний транспорт. Частка ж автомобільного транспорту – відповідно 12,0% та 27,6%.

Діяльність підприємств транспорту здійснюється у конкурентному середовищі, отже, отримані ними загальні результати формуються в умовах невизначеності, нестабільності та ризиковості тощо. Для ідентифікації умов господарювання автотранспортних підприємств доцільно застосувати SWOT-аналіз. Метод SWOT-аналізу базується на одночасному вивченні зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства. Технологія передбачає виявлення сильних та слабких сторін у роботі підприємства, можливостей та загроз, які очікують його у майбутньому, а також встановлення взаємозв'язку між ними, що може бути використаний у формуванні домінант стратегії ефективного розвитку підприємства. Ідеологія технології може бути відтворена у вигляді матриці (таблиця 2).

У таблиці 2 згруповані показники, які найчастіше включають у SWOT-аналіз. Кожен SWOT унікальний і тому може включати

## Аналіз діяльності транспортних підприємств України

Галузь / Вид транспорту	Роки					Темп зростання, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2016	2017/2013
<b>Вантажооборот, млн. ткм</b>							
<b>Транспорт, усього</b>	<b>379045</b>	<b>335151,7</b>	<b>315341,8</b>	<b>323473,9</b>	<b>343057,1</b>	<b>106,1</b>	<b>90,5</b>
залізничний	224017,8	209634,3	194321,6	187215,6	191914,1	102,5	85,7
<b>автомобільний</b>	<b>40487,2</b>	<b>37764,2</b>	<b>34431,1</b>	<b>37654,9</b>	<b>41178,8</b>	<b>109,4</b>	<b>101,7</b>
водний	4615,2	5462,3	5434,1	3998,6	4257,1	106,5	92,2
трубопровідний	109651,8	82050,9	80944,1	94378,9	105434,4	111,7	96,2
авіаційний	273	240	210,9	225,9	272,7	120,7	99,9
<b>Ч, %*</b>	<b>10,7</b>	<b>11,3</b>	<b>10,9</b>	<b>11,6</b>	<b>12,0</b>	<b>103,1</b>	<b>112,4</b>
<b>Перевезеновантажів, млн. т</b>							
<b>Транспорт, усього</b>	<b>757,6</b>	<b>671,2</b>	<b>601,0</b>	<b>624,5</b>	<b>635,9</b>	<b>101,8</b>	<b>83,9</b>
залізничний	441,8	387	350	344,1	339,5	98,7	76,8
<b>автомобільний</b>	<b>183,5</b>	<b>178,4</b>	<b>147,3</b>	<b>166,9</b>	<b>175,6</b>	<b>105,2</b>	<b>95,7</b>
водний	6,3	6	6,4	6,7	5,9	88,1	93,7
трубопровідний	125,9	99,7	97,2	106,7	114,8	107,6	91,2
авіаційний	0,1	0,1	0,1	0,07	0,1	142,9	100,0
<b>Ч, %</b>	<b>24,2</b>	<b>26,6</b>	<b>24,5</b>	<b>26,7</b>	<b>27,6</b>	<b>103,3</b>	<b>114,0</b>
<b>Пасажирооборот, млн. пас. км</b>							
<b>Транспорт, усього</b>	<b>128508,2</b>	<b>106147,8</b>	<b>97280,7</b>	<b>102239,4</b>	<b>99277,7</b>	<b>97,1</b>	<b>77,3</b>
залізничний	49098,3	35623,5	35425,6	36954,0	28043,4	75,9	57,1
<b>автомобільний</b>	<b>49091,7</b>	<b>42696,9</b>	<b>34775,6</b>	<b>34488,0</b>	<b>35412,4</b>	<b>102,7</b>	<b>72,1</b>
водний	77,9	42	22,3	30,4	30,3	99,7	38,9
авіаційний	12568,2	11583,7	11362,4	15525,1	20345,7	131,1	161,9
трамвайний	4124,2	4292,3	4238,1	3994,9	3922,6	98,2	95,1
тролейбусний	7613	6347,4	6092,1	5896,5	6016,0	102,0	79,0
метрополітенівський	5934,9	5562	5364,6	5350,5	5507,3	102,9	92,8
<b>Ч, %</b>	<b>38,2</b>	<b>40,2</b>	<b>35,7</b>	<b>33,7</b>	<b>35,7</b>	<b>105,7</b>	<b>93,4</b>
<b>Перевезено пасажирів, млн.</b>							
<b>Транспорт, всього</b>	<b>6620</b>	<b>5899,5</b>	<b>5175,7</b>	<b>4854,4</b>	<b>4647,2</b>	<b>95,7</b>	<b>70,2</b>
залізничний	425,4	389,1	389,8	389,5	165,0	42,4	38,8
<b>автомобільний</b>	<b>3340,8</b>	<b>2915,3</b>	<b>2259,8</b>	<b>2025,0</b>	<b>2018,7</b>	<b>99,7</b>	<b>60,4</b>
водний	7,3	0,6	0,6	0,5	0,6	120,0	8,2
авіаційний	8,1	6,5	6,3	8,3	10,6	127,7	130,9
трамвайний	757,4	769,9	738,3	694,0	675,6	97,3	89,2
тролейбусний	1306,2	1092,3	1080,5	1038,7	1057,8	101,8	81,0
метрополітенівський	774,8	725,8	700,4	698,4	718,9	102,9	92,8
<b>Ч, %</b>	<b>50,5</b>	<b>49,4</b>	<b>43,7</b>	<b>41,7</b>	<b>43,4</b>	<b>104,1</b>	<b>86,1</b>

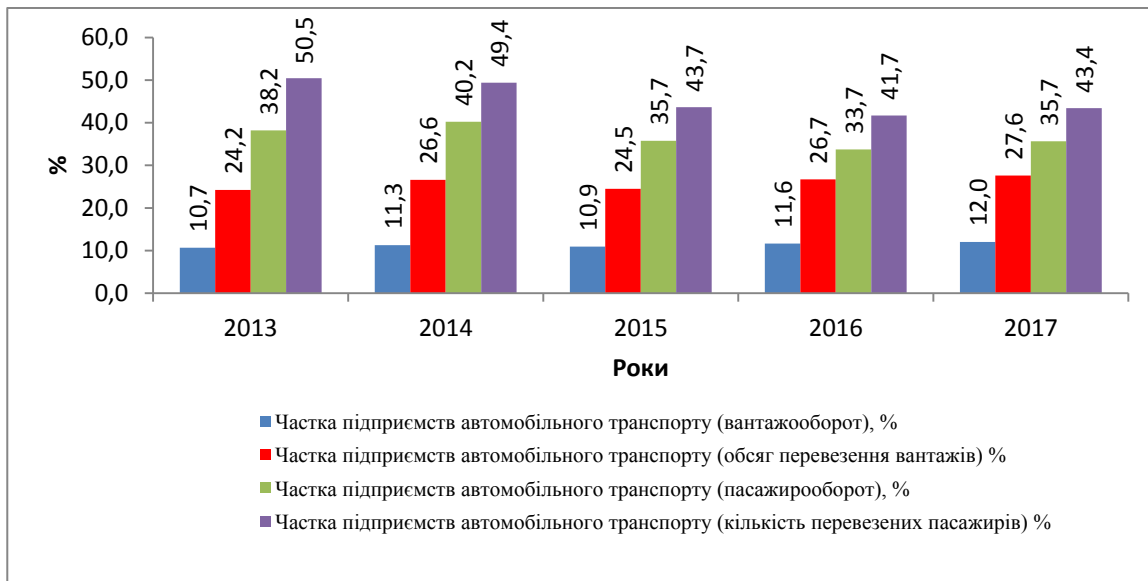
\* Ч – частка підприємств автомобільного транспорту, %

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України [2]

один або два із зазначених показників, інколи можуть бути включені усі показники. Кожен елемент залежно від уявлення покупців може виявитися як силою, так і слабкістю (під час аналізу внутрішнього складника), а також як можливістю, так і загрозою (під час аналізу зовнішнього складника).

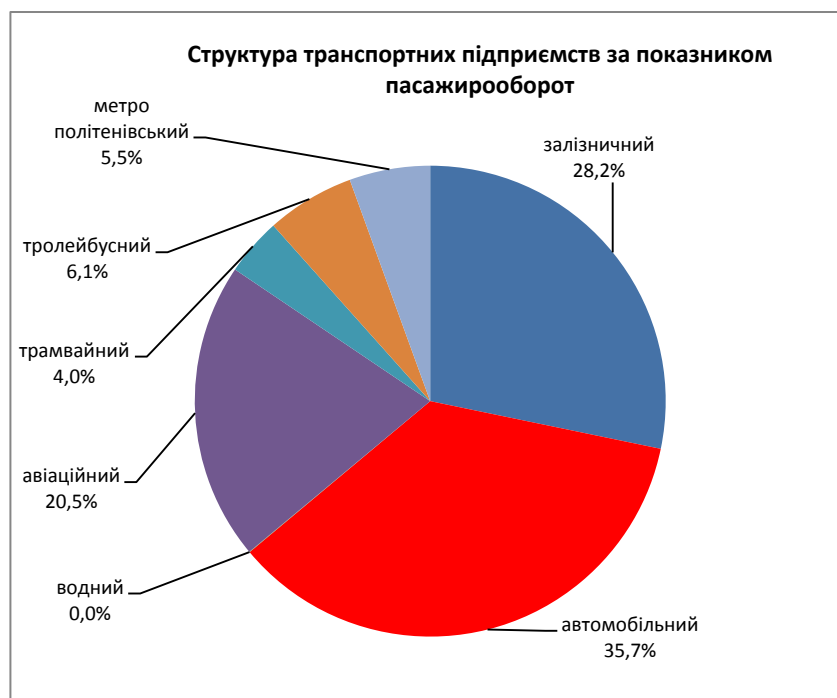
Приклад базової матриці SWOT-аналізу діяльності автотранспортного підприємства подано у таблиці 3.

Для здійснення SWOT-аналізу необхідна інформація, яку доцільно отримати за результатами проведення аудиту діяльності транспортного підприємства. У процесі



**Рис. 1. Динаміка частки підприємств автомобільного транспорту**

*Джерело: розраховано автором за [2]*



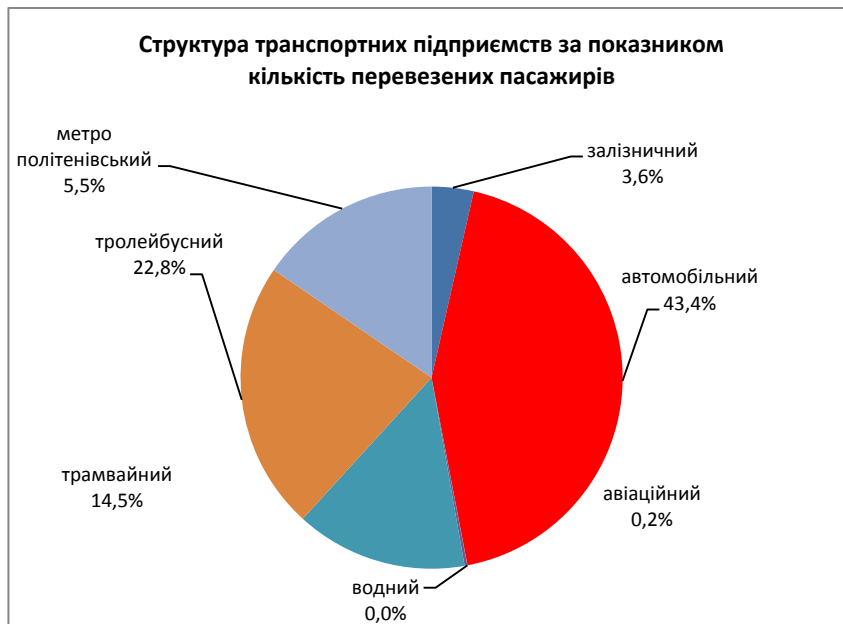
**Рис. 2. Структура транспортних підприємств за показником «пасажирообіг»**

*Джерело: розраховано автором за [2]*

SWOT-аналізу діяльності автотранспортного підприємства: вивчаються слабкі і сильні сторони транспортного підприємства; визначаються особливості здійснення ним діяльності на ринку транспортних послуг; встановлюються можливості та ризики діяльності, які пов'язані з дією чинників зовнішнього середовища. За результатами аудиту підприємства

також доцільно здійснити фінансово-економічну діагностику показників діяльності підприємства на ринку транспортних послуг.

Застосування SWOT-аналізу дає змогу не лише дослідити недоліки і ризики діяльності транспортних підприємств, але також розвинути наявні можливості, які дозволяють сконцентрувати зусилля для реалізації своїх конкурентних



**Рис. 3. Структура транспортних підприємств  
за показником «кількість перевезених пасажирів»**

*Джерело: розраховано автором за [2]*

переваг, що є визначальними для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності сучасного транспортного підприємства.

Є різні підходи до процедури проведення аналітичних досліджень. Зараз широко використовуються методи і моделі портфоліо-аналізу, зокрема побудова стратегічних матриць, які дають змогу охарактеризувати позицію (рейтинг) підприємства на ринку та віддзеркалюють комбінацію ринкової ситуації і досягнутого потенціалу підприємства.

Ми підтримуємо думку [6; 7], що для того, щоби правильно виробити стратегію і правильно обрати той чи інший її варіант, необхідно здійснити всебічний багатоаспектний аналіз усіх умов і ресурсів зростання підприємства та дати ґрунтовну їм оцінку. З цією метою доцільно розробляти формалізовані аналітичні таблиці чинників (параметрів). Аналітична таблиця складається з двох частин: по горизонталі в ній розташовані параметри середовища, а по вертикалі відображаються бальні оцінки цих параметрів. На підставі аналітичних таблиць складається профіль бізнес-середовища функціонування автотранспортного підприємства, таблиця 4.

Застосування методу побудови аналітичних таблиць дасть змогу оцінити відносну значущість окремих чинників (параметрів) бізнес-середовища для транспортного підприємства. За кожною групою чинників доціль-

ним є розрахунок багатовимірної середньої, яка відобразить узагальнюючу характеристику кожної сукупності.

У процесі розроблення стратегії автотранспортного підприємства основою є інформаційна база, яка містить результати оцінки бізнес-середовища функціонування підприємства та оцінку його власних стратегічних компетенцій (можливостей).

На підставі результатів фінансово-аналітичної оцінки діяльності підприємств автомобільного транспорту України вважаємо, що найбільш доцільним є вибір таких видів стратегій розвитку автотранспортних підприємств, як стратегія, спрямована на розвиток виробничо-технічної бази і пов'язана з наданням послуг із забезпечення працездатності автомобілів, та стратегія, пов'язана з розвитком системи перевезень.

Незважаючи на негативні аспекти автомобілізації, такі як соціальні й економічні втрати від дорожньо-транспортних пригод, забруднення довкілля, руйнування покриття доріг, галузь має об'єктивні переваги: доступність відкриття бізнесу, швидкість пересування пасажирів та вантажів, висока маневреність, забезпечення перевезень «від дверей до дверей» та на «останньому кілометрі», цінова доступність для споживачів, розвинуті логістичні системи [8]. З метою формування сталого ринку послуг автомобільного транспорту

Таблиця 2

## Показники, які необхідні для проведення SWOT-аналізу транспортних підприємств

Чинники зовнішнього середовища	Чинники безпосереднього оточення	Чинники внутрішнього середовища
<p><b>1. Ринкові чинники</b> – численні фактори, які можуть чинити безпосередній вплив на успіхи і провали транспортних підприємств, серед яких:</p> <p><b>2. Економічні чинники</b> – величина ВВП, темпів інфляції, рівня безробіття, процентної ставки, продуктивності праці, норм оподаткування, платіжного балансу, норм накопичення тощо.</p> <p><b>3. Політичні чинники</b> – чітке уявлення про намір органів державної влади щодо розвитку суспільства та про засоби, за допомогою яких держава має намір реалізувати свою політику.</p> <p><b>4. Технологічні чинники</b> – можливості, які з розвитком науково-технічного процесу відкриваються для виробництва сучасного рухомого складу.</p> <p><b>5. Міжнародні чинники</b> – загрози і можливості, які можуть виникнути в результаті зміни кон'юнктури міжнародного ринку послуг, зміни валютного курсу і політичної ситуації в країнах, що виступають у ролі інвестиційних об'єктів або ринків.</p> <p><b>6. Правові чинники</b> – вивчення законів та інших нормативно-правових актів, дієвість правової системи.</p> <p><b>7. Соціально-культурні чинники</b> – ставлення людей до роботи і якості життя, звичаї і вірування, рівень освіти, рівень культури тощо***.</p> <p><b>8. Екологічні чинники</b> – стан природних ресурсів країни, величина витрат на підтримку екологічної безпеки діяльності підприємства, толерантність суспільства до впливу підприємства на екологію регіону, рівень забруднення навколишнього середовища***.</p> <p><b>9. Демографічні чинники</b> – чисельність населення держави (регіону), вікова структура населення, чисельність працездатного населення країни (регіону)***.</p>	<p><b>1. Покупці послуг</b> – географічне положення, демографічні характеристики, соціально-психологічні характеристики, ставлення покупців до наданої послуги.</p> <p><b>2. Постачальники послуг</b> – вартість пропонованої послуги, гарантія якості, розклад (графік) перевезень, пунктуальність і обов'язковість виконання умов перевезень.</p> <p><b>3. Конкуренти</b> – виявлення слабких і сильних сторін аналогічних транспортних підприємств.</p> <p><b>4. Ринок робочої сили</b> – склад і структура персоналу за статтю, віком, кваліфікацією тощо.</p>	<p><b>1. Кадри</b> транспортного підприємства, їх потенціал, кваліфікація, інтереси.</p> <p><b>2. Матеріально-технічне забезпечення</b> транспортного підприємства***.</p> <p><b>3. Організація управління</b> на транспортному підприємстві.</p> <p><b>4. Система надання послуг</b>, включаючи організаційні, операційні і техніко-технологічні аспекти.</p> <p><b>5. Фінанси</b> підприємства.</p> <p><b>6. Маркетингові дослідження.</b></p> <p><b>7. Організаційна культура</b></p>

Джерело: складено на підставі 4, с. 308 та доповнено \*\*\*

необхідна реалізація єдиної економічної, інвестиційної, науково-технічної та соціальної політики держави у цій галузі. На рівні окремих підприємств потребує підвищення рівень безпеки та якості обслуговування населення і підприємств автомобільним транспортом та вирішення багатьох інших проблем.

**Висновки з цього дослідження.** Транспортна система відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку будь-якої країни. Ефективне функціонування транспортних підприємств є необхідною умовою забезпечення

високого рівня конкурентоспроможності країни загалом. Результати здійснених досліджень свідчать про наявність проблем розвитку автотранспортних підприємств України. З урахуванням того, що діяльність підприємств транспорту здійснюється в умовах невизначеності, нестабільності та ризиковості, під час розроблення пакету комплексних рекомендацій щодо стратегічного розвитку підприємств галузі рекомендуємо здійснення фінансово-аналітичної діагностики, окремі науково-методичні підходи до якої викладенні у цьому дослідженні.

Таблиця 3

## Приклад базової матриці SWOT-аналізу діяльності автотранспортного підприємства

СИЛЬНІ СТОРОНИ	МОЖЛИВОСТІ
1. Наявність власної виробничо-технічної бази. 2. Наявність значної частини рухомого складу з незначним пробігом з початку експлуатації. 3. Здатність швидко адаптуватися до вимог ринку й оновлювати асортиментний ряд (пропонувати нові маршрути). 4. Дозвіл роботи на ринку пасажирських перевезень. 5. Наявність підрозділів із продажу запасних частин 6. Послуги ТО автомобілів і медичного огляду водіїв на замовлення.	1. Збільшення попиту на перевезення. 2. Відсутність потужних конкурентів на ринку пасажирських перевезень. 3. Підтримка з боку органів місцевої влади. 4. Розширення мережі маршрутів за рахунок перемоги над конкурентами. 5. Наявність на ринку значної частини приватних перевізників, які не мають власної ВТБ, а часто і власної території для зберігання автомобілів.
СЛАБКІ СТОРОНИ	ЗАГРОЗИ
1. Нераціональна структура парку рухомого складу. 2. Значна частина рухомого складу морально застаріла і фізично зношена. 3. Недостача власних грошових коштів для розвитку. 4. Високі витрати на перевезення. 5. Контрольована собівартість перевезень. 6. Відсутність інвестицій в маркетинг і рекламу.	1. Нерівні умови адаптування порівняно з приватними перевізниками. 2. Зменшення попиту на перевезення. 3. Нерегульованість питань щодо компенсацій з боку держави за перевезення пільгових категорій населення. 4. Високі ставки за кредитуванням та недосконалість законодавчої бази у сфері лізингу автомобілів. 5. Нерегульованість питань ціноутворення.

Джерело: складено на підставі 5

Таблиця 4

## Профіль бізнес-середовища функціонування автотранспортного підприємства [7]

Група параметрів середовища	Оцінка групи параметрів
Чинники зовнішнього середовища	$A = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n W_i \cdot a_{ij}$
Чинники безпосереднього оточення	$B = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n W_i \cdot b_{ij}$
Чинники внутрішнього середовища	$C = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n W_i \cdot c_{ij}$

## ЛІТЕРАТУРА:

- Максімчук О. Стратегічні напрями розвитку підприємств транспортної галузі / О. Максिमчук // Економіст. 2013. № 8. С. 61–63.
- Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Про автомобільний транспорт: Закон України від 2001 року (зі змінами). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>
- Шестак О.Н. Основные аспекты анализа конкурентоспособности транспортной организации на основе SWOT-анализа / О.Н. Шестак // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности). Вып. 8. Гомель, 2015. С. 306–311.
- Біліченко В.В. Системна модель проектного управління стратегіями розвитку організацій автомобільного транспорту за етапами їх життєвого циклу / В.В. Біліченко, С.О. Романюк // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 6. – С. 102–107.
- Григорук П.М. Прогнозування показників роботи автотранспорту Хмельницької області [Текст] / П.М. Григорук, Т.П. Завгородня // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 3, т. 3. С. 42–48.



7. Тойменцева И.А. Оценка уровня стратегического развития автотранспортного предприятия на рынке услуг грузовых перевозок / И.А. Тойменцева // Вектор науки ТГУ. 2011. № 3. С. 254–258.

8. Стратегічний план розвитку автомобільного транспорту України на період до 2020 року. URL: [http://www.insat.org.ua/files/project/project2020\\_part1.doc](http://www.insat.org.ua/files/project/project2020_part1.doc)

#### REFERENCES:

1. Maksimchuk O. Strategichni naprjamy rozvytku pidpryjemstv transportnoi' galuzi / O. Maksimchuk // Ekonomist. 2013. № 8. S. 61–63.

2. Oficijnyj sajт Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Pro avtomobil'nyj transport: Zakon Ukrai'ny vid 2001 roku (zi zminamy). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>

4. Shestak O.N. Osnovnye aspekty analiza konkurentosposobnosti transportnoj organizacii na osnove SWOT – analiza / O.N. Shestak // Rynok transportnyh uslug (problemy povysheniya jeffektivnosti). Vyp. 8. Gomel', 2015. S. 306–311.

5. Bilichenko V.V. Systemna model' proektnogo upravlinnja strategijamy rozvytku organizacij avtomobil'nogo transportu za etapamy i'h zhyttjeвого cyklu / V.V. Bilichenko, S.O. Romanjuk // Visnyk Vinnyc'kogo politehničnogo instytutu. 2013. № 6. – S. 102–107.

6. Grygoruk P.M. Prognozuvannja pokaznykiv roboty avtotransportu Hmel'nyc'koi' oblasti [Tekst] / P.M. Grygoruk, T.P. Zavgorodnja // Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky. 2015. № 3, t. 3. S. 42–48.

7. Tojmenceva I. A. Ocenka urovnja strategičeskogo razvitija avtotransportnogo predprijatija na rynke uslug gruzovyh perevozok / I.A. Tojmenceva // Vektor nauki TGU. 2011. № 3. S. 254–258.

8. Strategičnyj plan rozvytku avtomobil'nogo transportu Ukrai'ny na period do 2020 roku. URL: [http://www.insat.org.ua/files/project/project2020\\_part1.doc](http://www.insat.org.ua/files/project/project2020_part1.doc)

## Перспективи розвитку екоготелів в Україні: економічний і психологічний аспекти

**Шувар Н.М.**

кандидат біологічних наук,  
в.о. доцента кафедри харчових технологій і ресторанної справи  
Львівського інституту економіки і туризму

**Закалик Г.М.**

старший викладач кафедри теоретичної та практичної психології  
Інституту права та психології  
Національного університету «Львівська політехніка»

**Удуд І.Р.**

кандидат економічних наук,  
в.о. доцента кафедри туризму та готельної справи  
Львівського інституту економіки і туризму

---

Екопідприємства індустрії гостинності України переважно дотримуються часткової екосертифікації. На основі проведеного аналізу нами показаний позитивний економічний ефект від пропонованого впровадження технологій для водоощадності. Якісне інформування громадськості про той вагомий внесок, який готель робить у добробут країни, регіону, конкретного району, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності самого готелю. Розглянуто можливість управління споживчим попитом на «зелений» готель через нейромаркетингові технології.

**Ключові слова:** екоготель, зелений готель, екосертифікація, «Зелений Ключ», екологічний менеджмент, водозбереження, екологізації підприємства, нейромаркетинг.

Шувар Н.М., Закалык Г.М., Удуд И.Р. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКО-ОТЕЛЕЙ В УКРАИНЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

Экопредприятия индустрии гостеприимства Украины преимущественно придерживаются частичной экосертификации. На основе проведенного анализа нами показан положительный экономический эффект от предлагаемого внедрения водосберегающих технологий. Качественное информирование общественности о весомом вкладе отеля в благосостояние страны, региона, конкретного района будет способствовать повышению конкурентоспособности самого отеля. Рассмотрена возможность управления потребительским спросом на «зеленый» отель через нейромаркетинговые технологии.

**Ключевые слова:** экоотель, зеленый отель, экосертификация, «Зеленый Ключ», экологический менеджмент, водосбережение, экологизация предприятия, нейромаркетинг.

Shuvar N.M., Zakalyk H.M., Udud I.R. PROSPECTS FOR THE ECO-HOTELS DEVELOPMENT IN UKRAINE: ECONOMIC AND PSYCHOLOGICAL ASPECTS

Environmental Sustainability in the Hospitality Industry is usually followed partly. Based on the analysis we have shown positive economic impact of the proposed implementation of water-saving technologies. High-quality informing the public about the hotel's contribution to the welfare of the country or region contributes to the competitiveness of the hotel itself. We have studied the possibility of influencing consumer demand for the "green" hotel through neuromarketing technologies.

**Keywords:** eco-hotel, green hotel, environmental sustainability in the hospitality industry, green certification, "Green Key", green management, water-saving technologies, the greening of business, neuromarketing.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Для задоволення потреб зростаючих туристичних потоків збільшується кількість підприємств готельного господарства (ПГГ). Найчастіше вони сконцентровані у «важливих» екосистемах, до яких належать пляжі, узбережжя річок і озер, гори неподалік гірських хребтів, території з гарними краєвидами недоторканої природи [1, с. 109].

З одного боку, готелі, кемпінги, курорти стають усе більш популярними і залучають нових, екологічно свідомих і підготовлених туристів [2]. З іншого – таке «сусідство» призводить до забруднення довкілля та пошкодження найцінніших природних об'єктів. Туристична діяльність впливає на атмосферне повітря, водні ресурси, ландшафти туристичних дес-тинацій. Виявлено суттєву пряму кореляційну

залежність між показниками туристичних потоків, купівельною спроможністю туристів, кількістю населення туристичних дестинацій та обсягами утворення твердих відходів у межах туристичних дестинацій [3, с. 129]. Так, гість ПГГ використовує води в середньому на 1/3 більше, ніж місцевий житель; використання енергії на 1 м<sup>2</sup> площі у «незірковому» готелі становить 157 кВт/год., у 4-зірковому – вже 380 кВт/год. [1, с. 109]; кількість використаних ресурсів на 150 готельних номерів у тиждень дорівнює використаним ресурсам на 100 сімей на рік [4].

Екологічні (зелені) ПГГ є яскравим прикладом застосування принципів циркулярної економіки (економічної моделі, заснованої на енергозбереженні, розвитку регенеративного екологічно чистого виробництва, обігу та споживання [5, с. 25]). Система екологічного маркування є дієвим інструментом маркетингу, що сприяє як розвитку туристичного бізнесу, так і збереженню довкілля. У світі є низка організацій, що розробляють і впроваджують системи екологічного менеджменту: British Airways Holidays (BAH), Certification for Sustainable Tourism (CST), Green Globe, HAC Green Leaf, HVS Eco Services, Touristik Union International (TUI), Green Hotel, Green Key тощо [6, с. 160]. Так, світове господарство налічує понад 124 ПГГ, відзначених сертифікацією програми Green Key. Україна знаходиться на 4-му місці за кількістю «зелених» готелів світу з відзнакою Green Key (майже 11%) [7, с. 1219]. Згідно з даними експертів організації з розвитку екологічного туризму The Ecotourism Society 85% американських туристів надають перевагу туристичним операторам, що опікуються довкіллям [8, с. 156]. Варто задуматися над тим, що за 2017 р. Україну відвідували з метою туризму лише 695 американців, тоді як у приватних цілях – 152,4 тис. осіб. Так само, на жаль, туристично непривабливою наша держава є для громадян таких країн, як Саудівська Аравія (1 особа з 2,6 тис. осіб), Об'єднані Арабські Емірати (1 особа з 1,7 тис. осіб), Данія (9 осіб з 13,2 тис.), Швейцарія (391 особа з 19,9 тис. осіб) [9], де екологічні технології широко застосовуються у галузі туризму та гостинності. Для порівняння: частка екоготелів у країнах Західної Європи та США відносно невелика і рідко перевищує 20% від загальної кількості готелів, тоді як в Україні їх набагато менше [10]. Така ситуація створює перспективи для розвитку вітчизняних екоготелів та залучення екоорієнтованих туристів, котрі

готові платити більше за звичайного туриста з метою охорони довкілля.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Кількість закладів розміщення, що вводилися в експлуатацію для проведення «Євро-2012», є значно більшою, ніж потребує український туристичний ринок. Згідно з даними ВТО, середня завантаженість у готелях світу становить 65–75%. В Україні з 2013 по 2015 р. цей показник коливався від 13% у Херсонській області до 65% у Києві. Однак про розвиток ринку готельних послуг свідчить кількість готельних місць на 1 тис. населення, тобто для України мало би бути 440–450 тис. ліжко-місць [11, с. 66]. У 2015 р. в Україні функціонувало близько 110 тис. номерів, що у чотири рази нижче від міжнародного нормативу. За даними Державної служби статистики України, на ринку готельних послуг переважають малі готельні підприємства (до 100 місць) [9]. Це є ще одним сприятливим показником для розвитку екоготелів чи еко-сертифікації вже наявних.

За останнє десятиріччя організовано і проведено сотні конференцій і круглих столів, наприклад «Зелений бізнес: життя заради майбутнього» (Міжнародна науково-практична конференція, Київ, 2016), опубліковано тисячі наукових праць як про важливість застосування циркулярної економіки (за даними пошукової платформи Web of Science, лише за період 1970–2016 рр. було 826 публікацій з різних напрямів досліджень, що частково або повністю стосуються циркулярної економіки [цит. за 12, с. 55]), так і про екологізацію засобів розміщення (наприклад, праці львівських науковців М.В. Клапчука [13], Н.Є. Кудли і О.М. Замрій [14], Н.Є. Паньків [1], Н. Шувар та ін. [15.1]; 15.2)].

Слід зазначити, що принцип 3R як основа циркулярної економіки впродовж уже більш ніж півстоліття не змінюється. Так принцип 3R, як зазначає Ді Бу [16, с. 64], «полягає у скороченні споживання ресурсів, повторному їх використанні та рециклінгу». Принцип зменшення (Reducing) полягає у максимальному зменшенні витрат матеріальних ресурсів на процес виробництва та, у свою чергу, споживання. Натомість принцип повторного використання (Reusing) покликаний забезпечувати якнайдовший термін використання продукції. Економічна ефективність проявляється у тому, що використання вторинної сировини дає змогу досягти суттєвої економії порівняно з використанням первинних ресурсів, а також досягти екологічного ефекту

завдяки зниженню забруднення вод і викидів різних шкідливих речовин в атмосферу. Принцип переробки (Recycling) передбачає забезпечення повторного використання, відновлення продукції або ж відходів з метою продовження їх корисного «існування».

Незважаючи на вищеописане, 1) вітчизняні публікації містять лише описові відомості менеджменту окремих зарубіжних чи українських зелених готелів без наведення економічного обґрунтування; 2) екоготелі в Україні досі статистично не обліковуються (згідно з довідкою Держстату); 3) далі побутує міф про «великі капіталовкладення під час переходу підприємства на засади, визначені екосертифікацією»; 4) відзначається неготовність українських внутрішніх туристів споживати екологічні послуги та товари.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є виявлення стану використання напрямів екоменеджменту в ПГГ України та розкриття економічного і психологічного аспектів у перспективі розвитку екоготелів. Завдання: 1) навести приклади ведення екоменеджменту згідно з міжнародною екосертифікацією Green Key; 2) встановити економічний ефект від впровадження водозберігаючих технологій у готелі; 3) висвітлити психологічні аспекти виробництва і споживання екологічних послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Приклади ведення екоменеджменту ПГГ України згідно з міжнародною екосертифікацією Green Key [17] висвітлено у табл. 1. Сертифікація готельних послуг (послуг із розміщення) в Україні є добровільною процедурою (з 05.09.2012 р.). Як бачимо, окремі готелі позиціонують себе як «еко» завдяки впровадженню екотехнологіям без проходження процедури екосертифікації.

Економічний ефект впровадження водозберігаючих технологій у ПГГ. Нами проведено розрахунки для впровадження водозберігаючих технологій (принцип Reducing) в одному зі львівських готелів, а саме водозберігаючої насадки на кран (53 шт.), арматури зливної до бачка унітазу марки Т-003 (44 шт.) і лійки-аератора для душу (39 шт.) німецької компанії Eco-Water. Так, сумарні витрати становлять 27,6 тис. грн. (за цінами станом на 30.04.2017 р. на офіційному сайті компанії Eco-Water, URL: <http://eco-water.com.ua>). При цьому річна економія на платі за водокористування та водовідведення від впровадження водозберігаючих технологій становить 28,9 тис. грн./рік. Розрахований коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень

Ер повинен порівнюватися з нормативним коефіцієнтом Ер, який встановлюється Міністерством економіки України на певний період. [18]. Так, абсолютний ефект або коефіцієнт економічної ефективності капітальних витрат (Ер) від впровадження ресурсозберігаючих технологій становить 0,98, що є вищими за Ер (0,15), тобто капіталовкладення є доцільним. Термін (період) окупності капіталовкладень (Тр) нами прогнозується як 1 рік. Показником порівняльної ефективності капітальних вкладень у розвиток ресурсозберігаючих технологій є мінімум приведених витрат (З прив.) [18]. Згідно з нашими розрахунками цей показник становить 32 365,4 тис. грн. Якщо прийняти дисконтвану ставку – 0,15%, то теперішня приведена вартість (PV) становить 44,0 тис. грн. Цей показник більшість фахівців розглядає як найприйнятніший критерій оцінювання капітальних інвестицій. Чиста приведена вартість показує вірогідну величину приросту капіталу підприємства у разі реалізації інвестиційного проекту. А оскільки основною метою управління підприємством є збільшення власного капіталу (власності акціонерів), то такий критерій цілком відповідає потребам і завданням, які виникають перед управлінським персоналом [19, с. 73]. Визначення чистого приведенного ефекту (NPV) показало 24,9 тис. грн., тобто значення NPV є позитивним і вказує на доцільність інвестування, оскільки проект буде прибутковим. Під час розрахунків нами виявлено індекс прибутковості (PI) більший за 1 (а саме 1,6), тобто проект приймається. Таким чином, нами показаний позитивний економічний ефект від пропонованого впровадження технологій для водоощадності,

Психологічні аспекти виробництва і споживання екологічних послуг. Мотивацією до впровадження екологічного менеджменту в українських готелях є:

– подвійний вигаш – впровадження ресурсо- і природоохоронних заходів може давати економічну вигоду. «Зелені» готелі, що впроваджують енергоефективні технології, озеленення прилеглих територій і самих будівель значно скорочують викиди CO і CO<sub>2</sub> у довкілля;

– нова бізнес-етика – соціальна відповідальність бізнесу, яка базується на концепції сталого розвитку;

– вплив та співвідношення сил між групами менеджерів (тими, що підтримують екологічні рішення, нейтральними та скептиками) [20, с. 10];

Таблиця 1

## Ведення екоменеджменту зеленими готелями України згідно з Green Key

№ п/п	Зелений готель	Наявність екосертифікату	Принципи екоменеджменту	
			застосовані	не реалізовані*
1.	<b>Radisson Blu Hotel Kiev</b>	міжнародний екосертифікат Green Key, 2011 р.	1–4, 6–8	5, 9–13
2.	<b>Дністер Прем'єр Готель (Львів)</b>	міжнародний еко-сертифікат Green Key, 2012 р.	2–4, 6–8, 11, 12, 13	1, 5, 9, 10
3.	<b>Екоготель «Ковчег»</b>	1) Екологічний сертифікат «Зелений журавлик» СОУ OEM 059 2) «Господа шанує природу», виданий Інформаційним центром «Зелене досє», 2011 р. 3) «Кращий об'єкт зеленого туризму» за версією Green Awards Ukraine, 2011 р.	1, 3, 4, 6–8, 10, 11, 13	2, 5, 9, 12
4.	<b>Maison Blanche міні-готель Київ</b>	1) міжнародний екосертифікат Green Key 2) «Кращий об'єкт зеленого туризму» за версією Green Awards Ukraine	1, 3–8, 10	2, 9, 11–13
5.	<b>Сіті Парк Готель Київ</b>	*	1, 3–8	2, 9–13
6.	<b>Готель «Театральний»</b>	*	1–8, 10, 11	9, 12, 13
7.	<b>Екоготель «Романтік Спа»</b>	*	7, 8	1–6, 9–13

Примітка:

- п. 1. Екологічний менеджмент.
- п. 2. Залучення персоналу.
- п. 3. Інформування гостей.
- п. 4. Споживання води.
- п. 5. Використання миючих засобів.
- п. 6. Відходи.
- п. 7. Споживання енергії.
- п. 8. Харчування.
- п. 9. Внутрішній клімат на підприємстві.
- п. 10. Зелені насадження.
- п. 11. Екологічне просвітництво.
- п. 12. Адміністрування та співпраця з партнерами/постачальниками.
- п. 13. Транспорт.

\* – інформація на офіційному сайті ПГГ відсутня

*Джерело: складено нами на основі офіційних сайтів ПГГ*

– здоров'я персоналу – компанії, які створюють екологічні умови праці для персоналу (органічна їжа у кафетерії чи використання екологічно чистих засобів для чищення), можуть зменшити витрати на медичне обслуговування персоналу за страховкою та підвищити продуктивність праці. При цьому кількість лікарняних днів, використаних співробітниками, скорочується в середньому на 20% [21, с. 134].

Щодо самих еко-орієнтованих споживачів, то портрет покупця органічної продукції – це

жінки віком від 21 до 40 років, освіта вища, сфера діяльності – службовець, робітник, підприємець, щомісячні витрати на харчування становлять 26–50% сімейного бюджету [22, с. 73].

Екоорієнтованого гостя готелю за видом споживача можна визначити згідно з моделлю ValS2 [цит. за 23, с. 342] як «борця» – віддає перевагу товарам (послугам у нашому прикладі, прим. авторів) тільки одних марок, довіряє рекламі. Тобто такий гість завжди

вибиратиме «зелені» готелі. Управляти споживчим попитом на екоготелі через нейромаркетинг варто акцентуючись на рекламі безпеки для здоров'я та екологічно чистої їжі, використовуючи у слоганах «вічні цінності». Також ефективним є проведення екологічних заходів із залученням місцевого населення та іноземних туристів, із висвітленням через ЗМІ, наприклад, екофоруму (подібний відбувся у 2017 р. у вище згадуваному екоготелі «Дністер Прем'єр Готель», м. Львів), екологічних фестивалів тощо. Залучення нових споживачів можливе шляхом створення програм стимулювання лояльності до екоготелю (у тому числі знижки, промоушн-акції, програми «відданого гостя»), використання вербальної та невербальної поведінки обслуговуючого персоналу як складника визнання гостя та іміджу закладу. Такими нейромаркетинговими технологіями можуть бути залучені ще 4 із 8 видів споживача: «такий, що прагне», «такий, що експериментує», «діяльний» і «консервативний».

Мотивуючи до споживання послуг екоготелів із використанням нейромаркетингових

технологій, потрібно враховувати етичний бік, щоб не викликати зворотного ефекту від відчуття маніпулювання, описаного у публікації О.Г. Зими «Мотивація і маніпуляція як інструменти впливу на людину» [24, с. 479].

**Висновки.** Таким чином, 1) нами встановлено відповідність ведення екоменеджменту екоготелями України до міжнародної екосертифікації Green Key; 2) показано, що окремі готелі позиціонують себе як «еко» завдяки впровадженню екологічним технологіям без проходження процедури екосертифікації; 3) виявлено позитивний економічний ефект від запропонованого впровадження технологій для водоощадності; 4) розглянуто можливість управління споживчим попитом на «зелений» готель через нейромаркетингові технології; 5) доведено перспективи для розвитку вітчизняних екоготелів та залучення екоорієнтованих туристів, котрі готові платити більше за звичайного туриста з метою охорони довкілля чи екосертифікації вже наявних ПГГ.

Надалі планується дослідження ефективності управління відходами готельно-ресторанними комплексами.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Паньків Н.Є., Гунько В.М. Вплив закладів туристичної інфраструктури на навколишнє середовище та розвиток еко-готелів як інноваційної концепції гостинності // Науковий вісник НЛТУ України. 2017. Вип. 27(3). С. 108–112.
2. Звенигородський В.В. Туристський потенціал України у розвитку міжнародного туризму // Інноваційні моделі розвитку туристичної інфраструктури України. Буковинське та світове старообрядництво: історія, культура, туризм : Матеріали Міжнар. наук.-практич. конференції. (Чернівці, 23–24 вересня 2006 р.). Ч. I. Чернівці, 2006. С. 85–89.
3. Коробейникова Я.С., Юрас Ю.І. Моделювання обсягів утворення твердих побутових відходів в туристичних дестинаціях // Екологічна безпека та збалансоване природокористування. 2017. № 1. С. 129–133.
4. Чому Еко? // Екосадиби «Мезон Бланш». URL: <http://maison-blanche.com.ua/?q=ua/chomu-eco> (дата звернення: 3.04.2018)
5. Собкевич О.В., Шевченко А.В., Михайличенко К.М. та ін. Реальний сектор економіки України: пріоритети розвитку в умовах зміни вектора економічної політики : аналіт. доп. К. : НІСД, 2017. 40 с. ISBN 978-966-554-291-9
6. Полянничко О. В., Катоніна Т. В. Екологізація готельно-ресторанної сфери в Україні // Туристичний бізнес: сучасні тренди та стратегії розвитку : Матеріали Міжнар. наук.-практич. Інтернет-конференції (Київ, 16 березня 2018 р.). К.: КНЕУ, 2018. С. 160–163.
7. Остапенко Я.О. Статистичний аналіз підприємств готельного господарства та прогнозування його розвитку // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 8. С. 1216–1221.
8. Матвійчук Л.Ю., Тищук І.В. Регіональні особливості поширення зеленого туризму в Україні // Економічні науки. Сер. Регіональна економіка. Зб. наук. праць. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2014. Вип. 11 (43). С. 149–157.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Некрашук О. В Україні зростає попит на екоготелі [Електронний ресурс] //Finance.UA : інтернет-видання. (18.06.2014) URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/328187/v-ukrayini-zrostaye-popyt-na-ekogoteli> (дата звернення: 18.04.2017)
11. Відоменко І.О., Діденко Н. С. Дослідження сучасного стану готельного господарства України та його вплив на формування стратегії просування послуг індустрії гостинності // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 21. С. 64–68.

12. Сергієнко Л.В. Впровадження циркулярної економіки в Україні: державно-управлінський аспект. Дис. ... канд. наук з держ. управління : 25.00.02. – Житомир, 2017. 265 с.
13. Клапчук М.В., Несп'як В.І. Інноваційні аспекти розвитку готелів // Вісник Львівського інституту економіки і туризму [Текст] : зб. наук. ст. – Львів : ЛІЕТ, 2016. № 11. С. 70–77.
14. Кудла Н.Є., Замрій О.М. Еко-інноваційна концепція у готельно-ресторанному бізнесі // Туристичний, готельний і ресторанный бізнес: інновації та тренди : тези. Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 7 квіт. 2016 р.). Київ : КНТЕУ, 2016. С. 167-168. ISBN 978-966-629-767-2
15. Шувар Н. 1) Шувар Н., Пасельський Д. Сучасні напрями екологізації закладів готельно-ресторанного господарства України // Вітчизняна наука на зламі епох: проблеми та перспективи розвитку : матеріали ХХХVIII Всеукр. наук. інтернет-конференції (Переяслав-Хмельницький, 14 грудня 2017 р.). Зб. наук.праць – Переяслав-Хмельницький, 2017. Вип. 38. С. 186–189; 2) Шувар Н., Романчук С., Закалик Г. Розміщення екологічної інформації на сайті як психологічний чинник підвищення конкурентоспроможності готелів України // Там само. С. 189–192.
16. Wu, Di, A study on regional circular economy system and its construction, operation and suggestion for Shanghai, Master's Thesis, Michigan Technological University, 2014. 72 p.
17. Екомаркування // Зелене досьє : Green Dossier, Kiev (Ukraine). URL: [https://ecolabeling.wordpress.com/certification\\_how\\_to/recomendations/#management](https://ecolabeling.wordpress.com/certification_how_to/recomendations/#management) (дата звернення: 20.03.2017)
18. Ахромкін Є.М. Методична база оцінки ефективності впровадження ресурсозберігаючих технологій [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. 2011. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2011\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_1_14) (дата звернення: 15.04.2017)
19. Влащенко Н.М. Інноваційні технології в готельному господарстві. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. 89 с.
20. Пономаренко Є.Г., Ломакіна О.С. Екологічний менеджмент і аудит. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. 64 с.
21. Громов В.Б. Соціально-економічні аспекти мотивації підприємства до виробництва екологічно чистої продукції // Зелений бізнес: життя заради майбутнього: Зб. матеріалів IV Міжнарод. наук.-практич. конференції. – К.: ДП «Прінт Сервіс», 2016. – С. 133–135.
22. Волкова І.М. Маркетингове дослідження переваг споживачів органічної продукції // Органічне виробництво і продовольча безпека. Житомир: «Полісся», 2013. С. 70–74.
23. Астахова І.Э., Полякова Н.А. Этические проблемы нейромаркетинговых исследований в процессе управления потребительским спросом // Економіка і суспільство. 2017. Вип. 13. С. 340–344.
24. Зима О.Г. Мотивація і маніпуляція як інструменти впливу на людину // Економіка і суспільство. 2017. Вип. 13. С. 474–480.

## REFERENCES

1. Pankiv, N.Ye., & Gunko, V. M. (2017). The impact on environment of accommodation establishments and development of eco-hotels as an innovative concept of hospitality. *Scientific Bulletin of UNFU*, 27(3), pp. 108–112.
2. Zvenyhorodskiyi, V.V. (2006) Turystskiyi potentsial Ukrainy u rozvytku mizhnarodnoho turyzmu [The tourist potential of Ukraine in the development of international tourism]. *Proceedings of the Innovatsiini modeli rozvytku turystychnoi infrastruktury Ukrainy. Bukovynske ta svitove staroobriadnytstvo: istoriia, kultura, turizm : Materialy Mizhnar. nauk.-praktych. konferentsii.* (Chernivtsi, September, 23–24, 2006). Ch. I.. pp. 85–89.
3. Korobeinykova, Ya.S., Yuras, Yu.I. (2017) Modeliuvannia obsiahiv utvorennia tverdykh pobutovykh vidkhodiv v turystychnykh destynatsiiakh [Modeling of solid waste generation in tourist destinations]. *Ekolohichna bezpeka ta zbalansovane pryrodokorystuvannia.* № 1. С. 129–133.
4. Chomu Eko? [Why Eco?]. *Ekosadyby "Mezon Blansh"*. URL: <http://maison-blanche.com.ua/?q=ua/chomu-eco> (accessed 3 April 2018)
5. Sobkevych, O. V. et al. (2017) Realnyi sektor ekonomiky Ukrainy: priorityety rozvytku v umovakh zminy vektora ekonomichnoi polityky [The real sector of Ukraine's economy: the development priorities in the context of changing the economic policy vector] : analit. dop. K. : NISD, (in Ukrainian)
6. Polianychko, O.V., Katonina, T.V. (2018) Ekolohizatsiia hotelno-restoranoi sfery v Ukraini [Ecologization of hotel-restaurant sphere in Ukraine]. *Proceedings of the Turystychnyi biznes: suchasni trendy ta stratehii rozvytku : Mizhnar. nauk.-praktych. Internet-konferentsia* (Kyiv, March, 16, 2018 r.). K.: KNEU, pp. 160-163.
7. Ostapenko, Ya.O. (2015) Statystychnyi analiz pidpriemstv hotelnoho hospodarstva ta prohnozuvannia yoho rozvytku [Statistical analysis of the hotel industry and prognosis of its development]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky.* no. 8. pp. 1216–1221.

8. Matviichuk, L.Yu., Tyshchuk, I.V. (2014) Rehionalni osoblyvosti poshyrennia zelenoho turyzmu v Ukraini [Regional distribution features green tourism in Ukraine]. *Ekonomichni nauky. Ser. "Rehionalna ekonomika"*. Zb. nauk. prats. – Lutsk: RVV Lutskoho NTU, vol. 11 (43). pp. 149–157.
9. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Nekrashchuk, O.V (2014) Ukraini zrostaie popyt na ekohoteli [In Ukraine, the demand for eco-labels is growing]. *Finance.UA* (electronic journal). URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/328187/v-ukrayini-zrostaye-popyt-na-ekogoteli> (accessed 18 June 2014)
11. Vidomenko, I.O., Didenko, N. S. (2016) Doslidzhennia suchasnoho stanu hotelnoho hospodarstva Ukrainy ta yoho vplyv na formuvannia stratehii prosuvannia posluh industrii hostynnosti [The study of current state of the hotel industry of Ukraine and its influence on the strategy formation of promotion of hospitality industry services]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Ser. Ekonomika i menedzhment*. vol. 21. pp. 64–68.
12. Serhiienko, L.V. (2017) Vprovadzhennia tsyркуliarnoi ekonomiky v Ukraini: derzhavno-upravlinyskyi aspekt [The introduction of the circular economy in Ukraine: the state-management aspect] (PhD Thesis), Zhytomyr.
13. Klapchuk M. V., Nespiak, V. I. (2016) Innovatsiini aspekty rozvytku hoteliv [Innovative aspects of hotel development]. *Bulletin of Lviv Institute of Economics and Tourism : collection of scientific works*. Lviv : LIET, no. 11. pp. 70–77.
14. Kudla, N.Ye., Zamrii, O.M. Eko-innovatsiina kontseptsiiia u hotelno-restorannomu biznesi [Eco-innovative concept in the hotel and restaurant business]. *Proceedings of the Turystychnyi, hotelnyi i restorannyi biznes: innovatsii ta trendy: Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Kyiv, April, 7, 2016 r.)*. Kyiv : KNTEU, pp. 167–168.
15. Shuvar N. 1) Shuvar, N., Paselskyi, D. (2017) Suchasni napriamky ekolohizatsii zakladiv hotelno-restorannoho hospodarstva Ukrainy [Modern directions of ecologization of hotel and restaurant economy establishments of Ukraine]. *Proceedings of the Vitchyzniana nauka na zlami epokh: problemy ta perspektyvy rozvytku : XXXVIII Vseukr. nauk. internet-konferentsii (Pereiaslav-Khmelnyskyi, December, 14, 2017)*. Zb. nauk.prats – Pereiaslav-Khmelnyskyi, vol. 38. pp. 186–189; 2) Shuvar, N., Romanchuk, S., Zakalyk, H. Rozmishchennia ekolohichnoi informatsii na сайti yak psykhologichnyi chynnyk pidvyshchennia konkurentospromozhnosti hoteliv Ukrainy [Placement of environmental information on the site as a psychological factor for improving the competitiveness of hotels in Ukraine]. *Ibid*, pp. 189–192.
16. Wu, Di, (2014) A study on regional circular economy system and its construction, operation and suggestion for Shanghai, Master's Thesis, Michigan Technological University. 72 p.
17. Ekomarkuvannia [Eco-labeling]. *Zelene dosie : Green Dossier*, Kiev (Ukraine). URL: [https://ecolabeling.wordpress.com/certification\\_how\\_to/recomendations/#management](https://ecolabeling.wordpress.com/certification_how_to/recomendations/#management) (accessed 20 March 2017)
18. Akhromkin, Ye. M. (2011) Metodychna baza otsinky efektyvnosti vprovadzhennia resursozberihaiuchykh tekhnolohii [Estimation methodical base of implementation efficiency of resource-saving technologies]. *Efektivna ekonomika*. no. 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2011\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_1_14) (accessed 15 April 2017)
19. Vlashchenko, N. M. (2016) Innovatsiini tekhnolohii v hotelnomu hospodarstvi [Innovative technologies in the hotel industry]. Kharkiv: KhNUMH im. O.M. Beketova
20. Ponomarenko, Ye. H., Lomakina, O. S. (2017) Ekolohichniy menedzhment i audyt [Ecological management and audit]. Kharkiv: KhNUMH im. O.M. Beketova
21. Hromov, V.B. (2016) Sotsialno-ekonomichni aspekty motyvatsii pidpriemstva do vyrobnytstva ekolohichno chystoi produktsii [Socio-economic aspects of enterprise's motivation to produce environmentally friendly products]. *Proceedings of the Zelenyi biznes: zhyttia zarady maibutnoho: IV Mizhnarod. nauk.-praktych. konferentsia*. K.: DP "Print Servis", pp. 133–135.
22. Volkova, I. M. (2013) Marketynhove doslidzhennia perevah spozhyvachiv orhanichnoi produktsii [Marketing research of the organic products consumers benefits]. *Orhanichne vyrobnytstvo i prodovolcha bezpeka*. Zhytomyr: "Polissia", pp. 70–74.
23. Astakhova, Y.Э., Poliakova, N.A. (2017) Eticheskiye problemy neyromarketingovykh issledovaniy v protsesse upravleniya potrebitelskim sprosom [Ethical problems of neuromarketing researches in process of management of the consumer demand]. *Ekonomika i suspilstvo*. vol. 13. pp. 340–344.
24. Zyma, O.H. (2017) Motyvatsiia i manipuliatsiia yak instrumenty vplyvu na liudynu [Motivation and manipulation as tools of influence on the person]. *Ekonomika i suspilstvo*. vol. 13. pp. 474–480.



## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 334.012.61-022.51:332.1

### Методичні засади формування та функціонування потенціалу малого бізнесу регіонів

**Бошинда І.М.**

аспірант

Мукачівського державного університету

Важливим чинником зміцнення конкурентоспроможності регіональної економіки є бізнес. Малий бізнес є невід'ємним складником сучасного підприємництва, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення ефективного використання ресурсів. Дослідження розкриває теоретичні аспекти функціонування малого бізнесу в Україні в контексті Євроінтеграції, проведено аналіз комплексної оцінки діяльності суб'єктів малого бізнесу в регіонах, розроблено пропозиції щодо вдосконалення механізму стимулювання розвитку підприємництва в регіоні.

**Ключові слова:** малий бізнес, активізаційні підходи, ефективне функціонування, регіональний розвиток, інфраструктура підприємства.

Бошинда И.М. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО БИЗНЕСА РЕГИОНОВ

Важным фактором укрепления конкурентоспособности региональной экономики является бизнес. Малый бизнес является неотъемлемой составляющей современного предпринимательства, на который возлагаются функции ускорения структурной перестройки экономики, повышения эффективного использования ресурсов. Исследование раскрывает теоретические аспекты функционирования малого бизнеса в Украине в контексте Евроинтеграции, проведен анализ комплексной оценки деятельности субъектов малого бизнеса в регионах, разработаны предложения по совершенствованию механизма стимулирования развития предпринимательства в регионах.

**Ключевые слова:** малый бизнес, активизационные подходы, эффективное функционирование, региональное развитие, инфраструктура предприятия.

Boshynda I.M. METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMATION AND FUNCTIONING OF POTENTIAL OF SMALL BUSINESS OF REGIONS

Business is an important factor in strengthening the competitiveness of a regional economy. Small business in the national system of entrepreneurship is one of the essential and powerful components of national government systems, an important component of the reserves of socio-economic growth and development. This research reveals the theoretical aspects of the functioning of small business in Ukraine in the context of Euro integration, conducted an analysis of the integrated assessment of the activities of small business entities in the regions, and developed proposals for improving the mechanism for stimulating the development of entrepreneurship in the region.

**Keywords:** small business, activation approaches, effective functioning, regional development, enterprise infrastructure.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Малий бізнес посідає важливе місце в соціально-економічному розвитку як країни загалом, так і області, району чи міста зокрема як один з провідних секторів ринкової економіки, що забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій ринковій конкуренції, задовольняє потреби населення та створює нові робочі місця. Саме малий бізнес є фундаментальною основою формування середнього класу населення, який в Україні нині не сформова-

ний. Державні програми розвитку малого бізнесу в регіонах сприяють якомога повнішому узгодженню територіальних та галузевих інтересів, створюють реальні передумови збалансування виробництва та споживання товарів в усіх регіонах.

Ефективне функціонування підприємств малого бізнесу в Україні спричинене впливом формування конкурентного середовища між представниками малого бізнесу в умовах поглиблення ринкових відносин. Впровадження позитивних тенденцій та вжиття

комплексу заходів щодо вдосконалення підприємницької діяльності в регіонах безпосередньо залежать від формування правильної, послідовної та передбачуваної державної регуляторної політики, а також дій уповноважених владних та управлінських органів у сфері господарської діяльності. Ринкова економіка розвивається циклічно, відповідно, періоди швидкого економічного зростання й активності господарської діяльності змінюються економічними кризами, падінням темпів виробництва, зменшенням робочих місць, наявністю великої частки збиткових та збанкрутілих підприємств у сфері малого бізнесу, низькою ефективністю малого підприємництва, постає необхідність забезпечення регулюючих заходів держави для розвитку бізнесу, підвищення рівня його дії, вдосконалення методів впливу на діяльність підприємців, що сприятиме вирівнюванню циклічних тенденцій у функціонуванні та формуванні суб'єктів малого підприємництва, зростанню їхньої ролі в соціально-економічному розвитку регіонів та держави загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Оскільки розвиток інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу безпосередньо залежить від їх прибутку, реалізація їхнього економічного потенціалу потребує [1] проведення правильної державної політики у сфері дерегуляції бізнес-середовища; збільшення можливостей доступу підприємців до фінансових ресурсів; розвитку інфраструктури малого бізнесу; вдосконалення системи державної підтримки; розширення повноважень суб'єктів малого бізнесу щодо реалізації державних проектів державно-приватного партнерства; підвищення ролі місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у підтримці розвитку малого бізнесу. Однак, як відзначають у своїх працях окремі науковці, Україна має особливу специфіку становлення інституту підприємництва порівняно з іншими країнами, яка виявляється у значній кількості проблем різноманітного характеру (від правових проблем до проблем інформаційного забезпечення малого бізнесу).

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на посилену увагу науковців до проведення досліджень щодо особливостей функціонування підприємств малого бізнесу, проблемними залишаються питання їх активізації та функціонування як на державному, так і на регіональному рівнях.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета дослідження полягає в проведенні аналізу активізаційних підходів до забезпечення ефективної діяльності підприємств малого бізнесу в регіональних умовах, використання їхнього потенціалу для забезпечення стійкого економічного зростання. Відповідно до поставленої мети сформульовано такі завдання:

- вивчити специфіку та особливості функціонування малого бізнесу в регіонах України;
- обґрунтувати проблеми формування потенціалу малого бізнесу;
- обґрунтувати необхідність створення комфортних умов для забезпечення стійкого розвитку малого бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення ефективного функціонування підприємств малого бізнесу залежить насамперед від формування правильної регіональної політики держави, яка обумовлена системою заходів, яких вживає центральна влада з метою забезпечення розвитку її складових [3], зокрема адміністративно-територіальних одиниць. При цьому така політика є узгодженою діяльністю національних та місцевих органів державної влади, інститутів місцевого самоврядування, сукупністю організаційно-правових та економічних заходів, яких вживає держава у сфері економічного розвитку регіонів, зокрема деяких сфер та видів економічної діяльності, які відповідають її стратегічним та поточним цілям і завданням [4].

В процесі реалізації державної регіональної політики забезпечення ефективного функціонування малого бізнесу, його підтримки та розвитку вагомою є роль місцевих органів самоврядування, які спрямовують свою діяльність на створення сприятливого та конкурентного підприємницького середовища в регіонах [5].

Згідно із зазначеною стратегією допомога, яка надається в рамках політики регіонального розвитку для розвитку малого та середнього підприємництва, спрямована на:

- покращення регуляторної реформи, яка спрямована на спрощення процедур ліцензування, реєстрації та започаткування бізнесу;
- розвиток ринку фінансових послуг та формування мереж регіональної підтримки малого бізнесу та кредитно-гарантійних установ, запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікрокредитування суб'єктів малого бізнесу, залучення іноземних кредитних ресурсів для фінансування малого

підприємництва, фінансування молодих підприємців-початківців [10];

– підвищення мотивації для місцевих органів влади у створенні сприятливого клімату для малого бізнесу шляхом збільшення їх частки у податкових надходженнях, які залишаються у місцевих бюджетах [2]; поглиблення інноваційної спрямованості розвитку бізнесу, стимулювання венчурного бізнесу, запровадження ефективних механізмів організаційної, правової, фінансової, кадрової та освітньої підтримки перспективних інноваційних проектів у сфері малого бізнесу [7].

Першим етапом формування нової державної політики стосовно малого бізнесу, який в майбутньому повинен стати одним з важливих секторів економіки, є впровадження регіональних цільових програм на його підтримку. Реалізуючи ці програми, регіональні органи виконавчої влади повинні підтримувати дієві господарські структури [5], діяльність яких відповідає вимогам та напрямам розвитку регіону. Фінансова забезпеченість подібних програм здійснюється як за кошти місцевих бюджетів, наявних спеціалізованих фондів, населення, так і за кошти міжнародних фінансових організацій.

Функціонування малого бізнесу в регіонах України є вкрай необхідним. Воно має відбуватися на основі запровадження європейського досвіду, тобто проходити за умови використання усіх європейських стандартів розвитку бізнесу, за допомогою чого відбуватиметься створення сучасної ринкової економіки із соціальною спрямованістю [8]. Законодавство України передбачає багато напрямів державної політики у сфері розвитку малого бізнесу в Україні [6]:

1) спрощення та вдосконалення порядку ведення обліку задля оподаткування;

2) впровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого бізнесу, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві;

3) залучення малого бізнесу до виконання науково-технічних та соціально-економічних програм щодо здійснення постачання продукції для державних та регіональних потреб;

4) забезпечення фінансової державної підтримки малого бізнесу шляхом запровадження програм кредитування, які підтримуються державою, надання державою гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації ставок за кредитами тощо;

5) сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого бізнесу;

6) організація підготовки та перепідготовки кадрів для суб'єктів малого підприємництва.

Успішне вжиття стратегічних заходів сприятиме процесам виходу малого бізнесу України на європейський рівень, розвитку його потенціалу, поліпшенню бізнес-клімату, зміцненню позицій малого бізнесу в загальній структурі національної економіки, модернізації у сфері малого бізнесу, яка спрямована на збільшення його внеску в соціально-економічний розвиток країни [9], підвищенню ефективності функціонування малого бізнесу, зокрема збільшенню його складової в обсягах національного промислового та сільськогосподарського виробництва, наповнення дохідних частин державного та місцевих бюджетів.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, встановлено, що для розвитку малого бізнесу регіонів необхідно усунути проблемні зони, які гальмують розвиток підприємницької діяльності; зменшити необґрунтоване втручання державних органів, що здійснюють контролюючі функції, у діяльність підприємців; сприяти вирішенню питань підвищення розміру середньомісячної заробітної плати у сфері малого бізнесу до розміру середньомісячної заробітної плати працівників, зайнятих в економіці регіону; підвищувати рівень знань суб'єктів підприємницької діяльності у сфері встановлення розмірів ставок фіксованого, єдиного податків та вартості торгових патентів тощо. Крім зазначеного, слід використовувати свої та запозичені кошти підприємців та підприємств малого бізнесу для розвитку інфраструктури бізнесу; збільшення робочих місць, що приведе до зменшення відтоку робочої сили за кордон; збалансованого розвитку сучасної інфраструктури, реалізації інноваційно-інвестиційних проектів.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Київ, 2014. 40 с.
2. Злупко С.М., Стефанишин О.В., Швайка Л.А. Підприємництво: основи, особливості, механізми: навч. посібник. Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2000. 370 с.
3. Малик І.П., Мохонько Г.А. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Екон. вісн. Нац. техн. ун-ту України «КПІ»: зб. наук. пр. 2012. Вип. 9. С. 29–34.
4. Долишній М.І., Козоріз М.А., Мікловда В.П., Даниленко Л.С. Підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку. Ужгород: Карпати, 1997. 363 с.
5. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11 вересня 2003 року № 1160-IV. Відомості Верховної Ради України. 2004. № 9. Ст. 79.
6. Про прискорений перегляд регуляторних актів, прийнятих органами та посадовими особами місцевого самоврядування: Закон України від 14 грудня 2010 року № 2784-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2784-17>.
7. Програма розвитку малого і середнього підприємництва в Закарпатській області на 2015–2016 роки. URL: [zakarpattya.net.ua](http://zakarpattya.net.ua).
8. Регіонально-адміністративний менеджмент : навч. посібник / за ред. В.Г. Воронкової. Київ: Професіонал; Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
9. Стегней М.І. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності Закарпатської області та можливостей ведення бізнесу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2014. Вип. 8 (1). С. 40–43. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu\\_en\\_2014\\_8%281%29\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_8%281%29_10).
10. Худо В.В. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємництва в сфері науки і наукового обслуговування: автореф. дис. ... канд. наук. Львів, 1995. 35 с.

## REFERENCES:

1. Analychnyy zvit pro stan i perspektyvy rozvytku maloho ta seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukrayini / Derzhavna sluzhba Ukrayiny z pytan' rehulyatornoyi polityky ta rozvytku pidpryyemnytstva. – Kyiv, 2014. – 40 s.
2. Zlupko S.M. Pidpryyemnytstvo: osnovy, osoblyvosti, mekhanizmy: navch. posibnyk / S.M. Zlupko, O.V. Stefanyshyn, L.A. Shvayka. L'viv. – L'vivs'kyy natsional'nyy universytet im. Ivana Franka, 2000. – 370 s.
3. Malyk I.P. Rozvytok maloho ta seredn'oho biznesu v Ukrayini / I.P. Malyk, H.A. Mokhon'ko // Ekon. visn. Nats. tekhn. un-tu Ukrayiny "KPI": zb. nauk. pr. – 2012. – Vyp. 9. – S. 29–34.
4. Pidpryyemnytstvo v Ukrayini: problemy stanovlennya i rozvytku/ [Dolishniy M.I., Kozoriz M.A., Miklovda V.P., Danylenko L.S.]. – Uzhhorod: Karpaty, 1997. –363 s.
5. Pro zasady derzhavnoyi rehulyatornoyi polityky u sferi hospodars'koyi diyal'nosti: Zakon Ukrayiny vid 11.09.2003 № 1160-IV // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 2004. – № 9. – St. 79.
6. Pro pryskorenyy perehlyad rehulyatornykh aktiv, pryynyatykh orhanamy ta posadovymy osobamy mistsevoho samovryaduvannya [Elektronnyy resurs] : Zakon Ukrayiny vid 14.12.2010 № 2784-VI. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2784-17>.
7. Prohrama rozvytku maloho i seredn'oho pidpryyemnytstva v Zakarpat's'kiy oblasti na 2015–2016 roky [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [zakarpattya.net.ua](http://zakarpattya.net.ua).
8. Rehional'no-administrativnyy menedzhment : navch. posibnyk pid red. d. filos.n., prof. V.H. Voronkovoyi. – K.: Profesional; Tsentr uchbovoyi literatury, 2010. – 352 s.
9. Stehnei M.I. Metodychni pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti Zakarpat's'koyi oblasti ta mozhylostey vedennya biznesu / M.I. Stehnei // Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky. – 2014. – Vyp. 8 (1). – S. 40–43. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu\\_en\\_2014\\_8%281%29\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_8%281%29_10).
10. Khudo V.V. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm rozvytku pidpryyemnytstva v sferi nauky i naukovoho obsluhovuvannya. Avt. ref. kand. dys. / V.V. Khudo. L'viv, 1995. – 35 s.

УДК 338.43.02

## Концептуальні основи розвитку сільських територій

**Герцег В.А.**

аспірант кафедри економіки підприємства  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

**Газуда Л.М.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри економіки підприємства  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

У статті розглянуто концептуальні основи розвитку сільських територій. Досліджено економічні, соціокультурні, політичні, інституціональні та екологічні аспекти зазначеного розвитку. Визначено основні принципи управління розвитком сільських територій. Визначення концепції розвитку сільських територій передбачає оцінювання наявних проблем та перешкод для ефективного розвитку депресивних територій на державному та регіональному рівнях, окреслення цілей та шляхів їх реалізації. Наведено способи вирішення проблем розвитку сільських територій.

**Ключові слова:** концептуальні основи, розвиток, сільські території, принципи управління.

Герцег В.А., Газуда Л.М. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье рассмотрены концептуальные основы развития сельских территорий. Исследованы экономические, социокультурные, политические, институциональные и экологические аспекты указанного развития. Определены основные принципы управления развитием сельских территорий. Определение концепции развития сельских территорий предусматривает оценивание имеющихся проблем и препятствий для эффективного развития депрессивных территорий на государственном и региональном уровнях, определения целей и путей их реализации. Приведены способы решения проблем развития сельских территорий.

**Ключевые слова:** концепция, депрессивная территория, инфраструктурное развитие, сельские территории, стратегия.

Hertseh V.A., Gazuda L.M. CONCEPTUAL BASES TO THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

In the article considered bases to the development of rural territories have been. The economic, sociocultural, political, institutional and ecological aspects of rural development are investigational There are certain basic principles of management to the development of rural territories. The definition of the concept of rural development involves assessing existing problems and obstacles for the effective development of depressed territories at the state and regional levels, defining the goals and ways of their implementation. The aims of the problem of rural development in rural areas are presented.

**Keywords:** conception, depressed territory, infrastructural development, rural territories, strategy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Основною метою та рушійною силою суспільного розвитку є людські потреби і сама людина як така. Закономірно, що в центрі сільського розвитку повинні перебувати сільські мешканці, які прагнуть поліпшити власний добробут, якість життя і забезпечити сприятливе середовище проживання для нинішніх та прийдешніх поколінь. Тобто інтегруючим чинником соціально-економічного розвитку вважається соціум у різних формах взаємодії з певною територіальною належністю, а також людиноцентричний підхід, що розглядається умовами життєдіяльності, культурою та світобаченням.

Збалансованість розвитку сільської місцевості зумовлює необхідність виокремлення концептуальних підходів до формування комфортного середовища проживання, а також

залежить від багатьох чинників. На сучасному етапі стає доцільним обґрунтування зазначених підходів до забезпечення сталого розвитку сільських територій України з метою реалізації державної підтримки та запровадження цільових державних програм і стратегій, спрямованих на інфраструктурний розвиток сільських територій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагоме теоретико-методологічне підґрунтя щодо забезпечення сталого розвитку та ефективного функціонування сільських територій висвітлено в працях М. Барановського, М. Кропивка, О. Бородіної, О. Павлова, І. Гончаренко та інших вчених. Аналіз наукових досліджень дає можливість виокремити основні шляхи подолання депресії сільських територій.

У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» визначено, що депресивна територія – це регіон чи його частина, рівень розвитку якого (якої) за показниками, визначеними цим Законом, є найнижчим серед територій відповідного типу. У статті 9 цього ж документа зазначено, що депресивними можуть бути регіони, промислові, сільськогосподарські райони, а також міста обласного підпорядкування [3].

О. Гранберг зазначив, що депресивна територія – це територія, яка неспроможна самостійно вирішити свої соціально-економічні проблеми (або реалізувати свій високий потенціал) та потребує активної підтримки з боку держави [1, с. 45].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення концептуальних засад та поглиблення теоретико-методологічних підходів до забезпечення розвитку сільських територій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Єдиного критерію оцінювання соціально-економічного розвитку території не існує. До основних показників виокремлення депресивних територій відносять валову додану вартість на одну особу, рівень безробіття, доходи населення, показники забезпеченості населення товарами та послугами. Однак не варто ототожнювати депресію регіону лише з економічними характеристиками, адже вона включає в себе і соціальну складову.

Визначення концепції розвитку сільських територій передбачає оцінювання наявних проблем та перешкод для ефективного розвитку депресивних територій на державному та регіональному рівнях, окреслення цілей та шляхів їх реалізації.

Проблеми сільського розвитку підрозділяють на економічні, соціально-демографічні, управлінські, екологічні та територіальні [7, с. 103].

До економічних проблем можна віднести низький рівень розвитку малого та середнього бізнесу; недосконалість реалізації ринкових відносин; низький рівень диверсифікації сільськогосподарського виробництва; низький рівень конкурентоспроможності продукції сільського господарства на внутрішньому ринку; застарілу інженерно-комунальну інфраструктуру; низький рівень інноваційності; низький рівень інвестиційної привабливості.

Серед соціально-демографічних проблем виокремлюють проблеми відтворення населення; трудову міграцію у більш привабливі

регіони; статевовікову диспропорцію структури населення; низький рівень зайнятості та доходів сільського соціуму; важкі умови праці, низький рівень механізації та автоматизації виробничої сфери; занедбаність соціальної інфраструктури та невідповідність соціального забезпечення потребам сільського населення.

Екологічні проблеми включають деградацію земель; забруднення повітря; проблеми, пов'язані зі збиранням та утилізацією твердих побутових відходів; забруднення водою; вирубування лісів. До кола управлінських перешкод варто віднести недосконалість управлінської системи; неефективне використання ресурсів. Територіальними перешкодами вважають не престижність сільської місцевості та відсутність засобів мотивування молоді до проживання в ній.

Проаналізувавши проблеми, що гальмують сільський розвиток, окреслимо основні цілі щодо забезпечення розвитку сільських територій, зокрема поліпшення житлових умов сільського населення, інфраструктурний розвиток досліджуваних територій, благоустрій та житлове облаштування; стимулювання зростання зайнятості населення; забезпечення достатнього рівня інвестицій у людський капітал; формування мережі центрів інформаційної, консультаційної, навчальної, сервісної підтримки; підвищення рівня доходів і зайнятості; орієнтація на сталий розвиток; технологічне переоснащення галузей аграрного виробництва, застосування ресурсозберігаючих та екологічно-сприятливих технологій і техніки; державна, регіональна підтримка середніх і малих господарюючих суб'єктів.

Національна політика розвитку сільських територій повинна будуватися, спираючись на наукову базу, яка має бути зорієнтована на дотримання певних норм і вимог, що вже сформовані в більшості розвинутих країн. Наприклад, у Польщі вжито низку заходів, спрямованих на розвиток сільських територій, які включають не лише аграрну політику, але й туристичну діяльність, забезпечення сільських територій дорогами, а також органічне виробництво екологічно чистої продукції.

Основними напрямками підтримки розвитку сільських територій у США є їх економічний розвиток, стимулювання створення та розвитку бізнесу; розвиток інфраструктури (житлові програми, водопостачання, електроенергія, широкосмугові мережі, телемедицина тощо); підтримка людського капіталу,

включаючи розвиток системи освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства тощо; боротьба з бідністю (реалізація програм допомоги незаможним) [6].

Для країн Європейського Союзу напрями розвитку села зафіксовані в рамках Єдиної аграрної політики, складовою частиною якої є сталий розвиток.

На національному та регіональному рівнях ЄС паралельно існує кілька концепцій (підходів), з яких можна чітко виокремити три концепції розвитку сільських територій:

1) концепція, яка ідентифікує сільський розвиток із загальною модернізацією сільського господарства та агропродовольчого комплексу; ця концепція бере за основу розвиток сектору (галузева модель); в рамках цієї моделі не враховуються особливості місцевого розвитку, сільського розвитку, а ще меншою мірою відмінності між окремими сільськими територіями;

2) концепція, яка пов'язує сільський розвиток винятково зі зменшенням відмінностей між найбільш відсталими сільськими районами та рештою секторів економіки (концепція зближення, перерозподільча модель); у цій моделі акцентується увага на потребах розвитку найбільш відсталих районів, які вирішуються через розроблення цільової політики стосовно цих районів; це передбачає розвиток насамперед традиційних галузей (агротуризм, сільський туризм, переробка сільськогосподарської продукції в самих господарствах тощо);

3) концепція, яка ідентифікує сільський розвиток з розвитком сільських районів загалом шляхом використання всіх ресурсів, які перебувають на їх території (людських, фізичних, природних, ландшафтних тощо), та інтеграції між усіма компонентами й галузями на місцевому рівні; ця концепція використовує можливості території в найбільш широкому її розумінні (територіальна модель) [5].

До загальних рис зарубіжного досвіду державної політики можна віднести:

– надання суб'єктам програм права вибирати з переліку напрямів у рамках єдиної політики або програм різних відомств ті, які найбільше сприяють розвитку сільських територій конкретного регіону;

– надання органам місцевого самоврядування не тільки широких прав щодо реалізації програм розвитку сільських територій, але й адекватної фінансової підтримки за допомогою використання комплексу фінансових

інструментів (прямі платежі населенню, програми грантової підтримки, кредити, гарантії за кредитами, податкові пільги, технічна допомога з чітким зазначенням умов їх застосування).

Для України концепція сільського розвитку передбачає переважно аграрний розвиток та акцентування уваги на сільськогосподарському виробництві, що спричинює деградацію інших видів економічної діяльності, зокрема сільського туризму, сфери послуг, побутового обслуговування. Це зумовлене тим, що частка сільського господарства, згідно зі статистичними даними станом на 2016 р., займає 12% у ВВП України [9, с. 20].

За допомогою SWOT-аналізу можна охарактеризувати сильні та слабкі сторони функціонування сільських територій України (табл. 1).

Формування багатофункціональної концепції сільського розвитку, спрямованої на забезпечення результативного рівня соціально-економічних умов з огляду на наявні ресурси та їх ефективне використання, сприятиме зростанню ВВП України та ВРП на перспективу.

Міністерство аграрної політики та продовольства України розробило проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр., реалізація якої передбачає проведення низки реформ для виробників сільськогосподарської продукції, аграрного бізнесу та сільського населення.

Стратегія побудована на чинних стратегічних документах, зокрема Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» і Коаліційній угоді від 2014 р. Вона пропонує збалансований підхід до посилення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектору та збільшення експорту, намагаючись забезпечити рівномірний розподіл наявних переваг, зокрема за рахунок сприяння розвитку сільських територій та підвищення якості життя у найбільш відсталіших регіонах, а також збереження природних ресурсів і довкілля. Серед її пріоритетних заходів з підвищення якості життя та диверсифікації господарської діяльності у сільській місцевості варто назвати:

1) розвиток економіки сільських територій шляхом стимулювання не аграрних видів діяльності, поширення інноваційних продуктів, бізнес-мереж, маркетингових проектів, позиціонування;

2) розбудову туристичного потенціалу сільської місцевості для сільського та аграрного туризму; використання лісових, водних

**SWOT-аналіз функціонування сільських територій України**

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Сприятливе геополітичне розташування, агрокліматичні умови та родючі ґрунти для сільськогосподарського виробництва;</li> <li>– експортна орієнтація, налагоджена експортна інфраструктура та партнери;</li> <li>– проживання на сільських територіях третини населення нашої держави;</li> <li>– значний природний та ресурсний потенціал;</li> <li>– історичний досвід господарювання, високий освітній та професійний рівень населення;</li> <li>– функціонування органів управління на місцях;</li> <li>– виділення незначної частини бюджетних коштів для підтримки аграрного виробництва та інфраструктурного забезпечення регіонів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Високе регуляторне та адміністративне навантаження;</li> <li>– відсутність доступного кредитування, а особливо для малих сільськогосподарських виробників (нерозвиненість інфраструктури фінансування сільського господарства, відсутність інвестиційних можливостей і доступності кредитних ресурсів);</li> <li>– нерозвиненість інфраструктури сільської місцевості (нерозвинені сільські ринки та інша сільська інфраструктура, занадто дорога логістика);</li> <li>– низька продуктивність (відносно низька продуктивність у сільському господарстві та промисловій переробці сільгосппродукції);</li> <li>– переважання сировини в експорті;</li> <li>– якість життя в сільській місцевості (низькі доходи та відсутність перспектив для мешканців сільських територій, що спричинює трудову міграцію).</li> </ul>
<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Збільшення ВВП;</li> <li>– перехід від пропозиції до попиту як головного фактору розвитку сільського виробництва;</li> <li>– зростання попиту на біоенергію;</li> <li>– зростання торгівлі сільськогосподарськими товарами, зокрема продуктами переробки, продуктами вищої якості та ціни (тобто не тільки сировиною, але й м'ясом, молочними продуктами, фруктами та овочами, готовими харчовими продуктами);</li> <li>– зростання продуктивності праці;</li> <li>– інвестиційні можливості;</li> <li>– транскордонне співробітництво, зовнішня торгівля, що дають можливість доступу до зовнішніх ринків; стимул досягнути відповідності вимогам міжнародних стандартів та трансферу технологій із більш розвинених країн;</li> <li>– інфраструктурний розвиток депресивних регіонів та сфери послуг (формування центрів інформаційної, консультаційної та навчальної, сервісної підтримки);</li> <li>– збереження довкілля та застосування ресурсозберігаючих та екологічно-сприятливих технологій.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Нездатність населення адаптуватися до несприятливих умов, що спричинює міграційні процеси;</li> <li>– погіршення сільськогосподарської інфраструктури (не вистачає інвестицій в аграрну інфраструктуру (обладнання, зберігання тощо), обслуговування та розвиток);</li> <li>– втрата експортних можливостей;</li> <li>– погіршення стану навколишнього середовища (негативний вплив інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на природу (зменшення вмісту поживних речовин у ґрунтах, їх ерозія, зношеність систем меліорації) та клімат);</li> <li>– хитке становище сільської місцевості (старіння населення; депопуляція місцевості; відсутність кваліфікованої робочої сили для сільського господарства; відсутність розвитку не аграрної господарської діяльності);</li> <li>– економічні умови (погіршення економічної ситуації та несприятлива динаміка обмінного курсу призводять до бюджетних обмежень та браку ліквідності);</li> <li>– ціни на енергоносії (високі ціни на енергоносії призводять до подорожчання виробництва та перевезень);</li> <li>– погіршення логістики та інфраструктури (зокрема, погіршення доріг та зношеність залізничних колій; недостатній рівень інвестицій у модернізацію).</li> </ul>

та інших природних ресурсів для рекреаційних послуг;

3) розвиток інфраструктури села, передусім розширення базових послуг для економіки сільських територій та сільського населення

з наголосом на розбудові комунікаційних та інформаційних мереж;

4) відродження та розвиток села, збереження та поліпшення сільської культурної спадщини як активу місцевого розвитку;



5) підвищення рівня знань та практичних навичок сільського населення для організації та комерціалізації не аграрних видів діяльності на селі [8].

Поглибленого обґрунтування потребують наукові підходи до визначення сутності, чинників та регуляторів інфраструктурного розвитку сільських територій, організаційно-економічних відносин з метою ефективного функціонування, дієвого управління, формування концептуальних основ на перспективу, поліпшення інвестиційної привабливості, стимулювання інноваційної діяльності та державної підтримки депресивних регіонів.

Управління розвитком сільських територій має базуватися на принципах діалектичної єдності всіх складових елементів системи (управлінських, економічних, соціальних, екологічних), пізнання та всебічного використання в господарській практиці об'єктивних законів природи, аналізу та синтезу концептуальних основ розвитку сільських територій України та економічно розвинутих країн ЄС.

Інноваційні ідеї щодо забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій повинні втілюватися не тільки в державні програми та стратегії, але й у механізми їх реалізації як на макро-, так і на мікрорівнях.

Для цього необхідно здійснювати моніторинг формування та реалізації державних стратегій розвитку сільських територій, використання сучасних концепцій.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, концептуальні основи розвитку сільських територій потребують більш детального дослідження, оскільки включають реалізацію потенціалу розвитку, що істотно різниться як на державному, так і на регіональному рівнях. Виникає необхідність аналізу та зіставлення стану інфраструктурного розвитку сільських територій за регіонами України, зосередження на місцевостях з метою виявлення причин їх депресії, залучення інвестицій та поліпшення умов проживання сільських жителів. До основних чинників, які впливають на ефективність місцевої економіки сільських територій, варто віднести послуги та інфраструктуру у сільській місцевості, наявність необхідної робочої сили, ініціативи та дії сільських громад.

Подальша активізація місцевих ініціатив залежить від наявності ефективної системи інституційної та фінансової підтримки. Потрібно створити багатофункціональну систему, яка б враховувала природні, культурні, демографічні, екологічні та соціальні умови розвитку сільських територій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Гранберг А. Основы региональной экономики: о структуре, методологии и содержании. Рос. экон. журн. – 2000. – № 11–12. – С. 38–50.
2. Гром'як Д. Соціально-економічні засади комплексного розвитку сільських територій. Актуальні проблеми економіки, обліку та менеджменту: міжнародна інтернет-конференція. URL: [http://www.viem.edu.ua/konf\\_v4\\_1/art.php?id=0606](http://www.viem.edu.ua/konf_v4_1/art.php?id=0606).
3. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2850-15/ed20110421>.
4. Коваленко О. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств. Вісник аграрної науки. 2008. № 7. С. 70–72.
5. Колесников В. Світовий досвід розвитку сільських територій. Ефективна економіка. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2956>.
6. Пантелеєва О. Особенности реализации программ развития сельских территорий в США и странах Евросоюза. Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. № 4. С. 9–10.
7. Пищик Ю. Методичні підходи до визначення репресивності сільських територій. URL: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/viewFile/4916/4843>.
8. Поленкова М. Концепція сільського розвитку як основа підвищення якості життя сільського населення. Економіка і регіон. 2015. № 1. С. 102–108.
9. Проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/system/files>.
10. Україна в цифрах – 2016: статистичний збірник / за ред. І. Вернера; відп. за вип. О. Вишнеvsька. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 240 с. URL: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm).
11. Українська енциклопедія. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya.html>.
12. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень. Економіка України. 2005. № 1. С. 36.

## REFERENCES:

1. Granberg A. Fundamentals of the regional economy": on the structure, methodology and content / A. Granberg // Russian. econ journ. – 2000. – No. 11–12. – P. 38–50.
2. Gromiak D. Socio-economic principles of integrated development of rural territories / International Internet conference "Actual problems of economy, accounting and management". URL: [http://www.viem.edu.ua/konf\\_V4\\_1/art.php?id=0606](http://www.viem.edu.ua/konf_V4_1/art.php?id=0606).
3. Law of Ukraine "On stimulating the development of regions". URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2850-15/ed20110421>.
4. Kovalenko O. V. Efficiency of using resource potential of enterprises // Bulletin of Agrarian Science. 2008. No. 7. P. 70–72.
5. Kolesnikov V. World Experience of Rural Areas Development // Effective Economics. 2014. No. 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2956>.
6. Panteleev O. Features of the implementation of rural development programs in the US and the European Union // International Agricultural Magazine. 2010. No. 4. P. 9–10.
7. Pyschik Yu. Methodological approaches to the definition of the repressive nature of rural territories URL: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/viewFile/4916/4843>.
8. Polenkova M. The concept of rural development as a basis for improving the quality of life of rural population // Economics and region. 2015. No. 1. S. 102–108.
9. Project of the Integrated Agricultural and Rural Development Strategy for 2015–2020 / Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. URL: <http://minagro.gov.ua/system/files>.
10. Statistical Digest "Ukraine in Figures" 2016 / State Statistics Service of Ukraine [ed. I. Werner; rep. for the issue O. Vishnevskaya]. K., 2017. 240 p. URL: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm).
11. Ukrainian Encyclopedia URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya.html>.
12. Shubravskaya O. Sustainable economic development: concept and direction of research // Economy of Ukraine. 2005. № 1. P. 36.

УДК 330.01.11

## Стратегічний аналіз середовища розвитку людського потенціалу Причорноморського регіону

**Гуріна О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

**Огієнко М.М.**

кандидат технічних наук, доцент,  
Миколаївська філія  
Київського національного університету культури і мистецтв

У статті проведений аналіз стратегічного аналізу середовища розвитку людського потенціалу Причорноморського регіону. Визначено, що Причорноморський регіон є одним з основних у забезпеченні продовольчої безпеки України. «Вигідне географічне положення Причорномор'я, перетин державних і міжнародних морських шляхів Азово-Чорноморського басейну, ґрунтові і кліматичні особливості позитивно позначаються на розвитку сільського господарства. В ході дослідження встановлено, що «гігієнічним» ідентифікатором, який впливає на розвиток людського потенціалу території є соціальна інфраструктура та ефективність її функціонування. Необхідною умовою покращення рівня та якості життя населення є наявність розвинутої соціальної інфраструктури, яка має здійснювати позитивний вплив на соціально-економічний розвиток держави.

**Ключові слова:** продовольча безпека, Причорноморський регіон, людський потенціал, соціальна інфраструктура, робоча сила.

Гурина Е.В., Огиенко М.М. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СРЕДЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИЧЕРНОМОРСКОГО РЕГИОНА

В статье проведен анализ стратегического анализа среды развития человеческого потенциала Причерноморского региона. Определено, что Причерноморский регион является одним из основных в обеспечении продовольственной безопасности Украины. Выгодное географическое положение Причерноморья, пересечение государственных и международных морских путей Азово-Черноморского бассейна, грунтовые и климатические особенности положительно сказываются на развитии сельского хозяйства. В ходе исследования установлено, что «гигиеническим» идентификатором, который влияет на развитие человеческого потенциала территории является социальная инфраструктура и эффективность ее функционирования. Необходимым условием улучшения уровня и качества жизни населения является наличие развитой социальной инфраструктуры, которая должна оказывать положительное влияние на социально-экономическое развитие государства.

**Ключевые слова:** продовольственная безопасность, Причерноморский регион, человеческий потенциал, социальная инфраструктура, рабочая сила.

Gurina O.V., Ogienko M.M. STRATEGIC ANALYSIS OF THE HUMAN DEVELOPMENT POTENTIAL OF THE BLACK SEA REGION

The article analyzes the strategic analysis of the human development potential of the Black Sea region. Formulating the goals of the article. The purpose of this article is to carry out a strategic analysis of the human development potential of the Black Sea region. It is determined that the Black Sea region is one of the main in ensuring food security of Ukraine. "The advantageous geographical position of the Black Sea, the intersection of state and international sea routes of the Azov-Black Sea basin, soil and climatic features have a positive effect on the development of agriculture. The study found that the "hygienic" identifier that affects the human potential development of the territory is the social infrastructure and the effectiveness of its functioning. A prerequisite for improving the level and quality of life of the population is the availability of developed social infrastructure, which should have a positive impact on the socio-economic development of the state.

**Keywords:** food security, the Black Sea region, human potential, social infrastructure, labor force.

**Постановка проблеми.** Швидкі зміни у навколишньому середовищі призводять до необхідності стратегічного передбачення цілеспрямованих дій відповідно до тих чи інших варіантів розвитку глобальних перетворень. Отже, структурам усіх щабелів державного

управління для упорядкування і систематизації управлінських дій, спрямованих на забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіонів і країни в цілому, потрібен відповідний інструментарій прогнозування на засадах моделювання динаміки людських ресурсів

Аналіз останніх досліджень. Важливими етапом комплексного дослідження людського потенціалу в умовах трансформації соціально-економічних є стратегічний аналіз регіональних чинників, що впливають на його формування, розвиток та реалізацію. В цьому контексті погоджуємося з твердженням Никифоренко В.Г., що «ефективність управління на регіональному рівні визначається довгостроковими тенденціями структурних змін та їх впливів на майбутнє економічне зростання.

**Формулювання цілей статті.** Метою цієї статті є здійснення стратегічного аналізу середовища розвитку людського потенціалу Причорноморського регіону.

**Виклад основного матеріалу.** Стратегічний аналіз розвитку регіону можна визначити як комплексне дослідження економічного, соціального та екологічного розвитку регіону за певний період з метою виявлення і підбору стратегічних шляхів підвищення ефективності діяльності соціоеколога – економічної системи регіону. Такий аналіз передбачає визначення реальної моделі соціально – економічної системи. Головним завданням такого аналізу є визначення резервів розвитку, попередження негативних явищ в діяльності регіону, раціоналізація управління регіоном та прогнозування тенденцій його функціонування на основі отримання достовірної системної інформації, яка в подальшому стане підґрунтям до вибору оптимального стратегічного курсу соціально-економічного розвитку регіону [6].

Дослідженнями доведено, що важливим чинником розвитку людського потенціалу та інструментом його перетворення у людський капітал є мотивація. На цінності мотиваційних аспектів управління людським розвитком регіонів наголошують автори монографії: серед системи факторів, які впливають на ефективність функціонування трудових ресурсів регіонів одним з найважливіших є мотивація трудової діяльності, яка повинна розглядатись цілісно, як комплексна система факторів [7]. Тільки мотиваційна система, яка носить складний, відкритий і цілісний характер здатна створити конкретну структуру мотивів, що можуть спонукати працівника до високопродуктивної і якісної праці заради задоволення власних потреб та одночасно на благо всього підприємства.

Згідно методичних підходів, стратегічний аналіз регіонального середовища в контексті мотиваційної теорії передбачає об'єднання регіональних чинників розвитку люд-

ського потенціалу у 2 великі групи, які умовно названо «гігієнічними чинниками» та «мотиваторами». Оптимальне співвідношення наведених факторів у регіоні сприяє формуванню комплексної системи регулювання процесів формування і відтворення людського потенціалу та забезпеченню збалансованого розвитку соціально-економічної системи у стратегічній перспективі.

Доведено, що система гігієнічних чинників створює передумови насамперед для формування базових характеристик людського потенціалу і впливає на динаміку природного та міграційного приросту людських ресурсів, їх загального розвитку й відтворення на певній території. Результатом прояву означеної групи чинників є кількісні та якісні параметри стану і структури демографічного, фізичного та освітнього потенціалу населення. Згідно з викладеними міркуваннями, до групи «гігієнічних чинників» розвитку людського потенціалу в регіоні нами віднесено такі компоненти: «природні умови», «якість життя» та «соціальна інфраструктура».

Базовою передумовою забезпечення здоров'я та відтворення людських ресурсів, як важливої характеристики демографічного потенціалу є сприятливі природні умови життєдіяльності. На разі для України, та Причорноморського регіону доволі гострими залишаються екологічні проблеми, що пов'язані із забрудненням річок, стоків та інших водних об'єктів, накопиченням токсичних відходів промисловості та побутових відходів домогосподарств, викидами забруднюючих речовин у повітря.

Об'єктивними природними факторами складної екологічної ситуації Причорноморського регіону є також недостатність лісистості території, маловодність краю, «підвищене забруднення північно-західної частини Чорного моря стоками великих річок – Дунаю, Дністра, Південного Бугу, Дніпра [4]. Цілком очевидно, що більшість екологічних проблем регіону мають антропогенний характер і є наслідком неефективної екологічної політики.

Згідно інтегрального показника стану навколишнього середовища, що розраховується державною службою статистики України, області Причорноморського регіону характеризуються напруженою екологічною ситуацією, про що свідчать дані таблиці 1.

Відносно високий показник інтегрального індексу природних умов в областях Причорномор'я (0,515-0,448) забезпечується за рахунок відносно невисокого коефіцієнту

Таблиця 1

## Складові інтегрального показника навколишнього природного середовища

Регіон	Індекс стану земельних ресурсів, $I_{зр}$	Індекс стану водних ресурсів, $I_{вр}$	Індекс стану атмосферного повітря, $I_{атм}$	Інтегральний Індекс, $I_{інтеграл}$
АР Крим	0,271	0,434	0,679	0,431
Вінницька	0,383	0,424	0,607	0,462
Волинська	0,620	0,509	0,817	0,636
Дніпропетровська	0,307	0,283	0,078	0,189
Донецька	0,068	0,480	0,014	0,077
Житомирська	0,583	0,511	0,811	0,623
Закарпатська	0,745	0,520	0,614	0,620
Запорізька	0,044	0,198	0,425	0,154
Івано-Франківська	0,639	0,414	0,316	0,437
Київська	0,448	0,416	0,505	0,455
Кіровоградська	0,334	0,564	0,811	0,534
Луганська	0,337	0,591	0,202	0,342
Львівська	0,568	0,489	0,447	0,499
Миколаївська	0,327	0,349	0,786	0,448
Одеська	0,377	0,533	0,678	0,515
Полтавська	0,392	0,416	0,651	0,474
Рівненська	0,637	0,462	0,819	0,622
Сумська	0,282	0,273	0,766	0,389
Тернопільська	0,395	0,388	0,719	0,479
Харківська	0,388	0,288	0,528	0,389
Херсонська	0,378	0,409	0,830	0,504
Хмельницька	0,402	0,490	0,748	0,528
Черкаська	0,420	0,430	0,623	0,483
Чернівецька	0,553	0,456	0,675	0,554
Чернігівська	0,518	0,355	0,806	0,529
<b>Середнє</b>	<b>0,356</b>	<b>0,493</b>	<b>0,469</b>	<b>0,435</b>

викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря. Разом з цим, критична ситуація спостерігається в сфері екологічного стану земельних і водних ресурсів.

Результати дослідження свідчать, що протягом останніх 2010-2016 років наведені у таблиці показники зберігають певну стабільність і коливаються у межах (+0,05; -0,08). Еталонне значення за даним показником отримала Вінницька область (0,636). Визначено бали областей Причорноморського регіону за індексом сприятливості природних умов регіонального середовища життєдіяльності людини. Отримані дані проілюстровано на рис. 1.

Важливим гігієнічним чинником людського розвитку виступає якість життя населення. Погоджуємося з висновками Мокрецова С.Є.: Якість життя – це ступінь розвитку і повнота задоволення всього комплексу потреб та

інтересів людей, що виявляються в різних формах життєдіяльності. Людей, насамперед, цікавлять речі, які безпосередньо впливають на їх життя: можливість знайти роботу або відкрити свій бізнес, скористатися послугами гарного лікаря, дихати чистим повітрям. Вони об'єднуються у поняття якості життя. На нашу думку, забезпечення високої якості життя населення – основний критерій оцінки ефективності влади, який довгий час лишався неусвідомленим та ігнорувався в нашій державі. Тут варто зауважити, що не всі умови якості життя можна змінити засобами державної політики: географічне розташування, клімат, ландшафт, забезпеченість природними ресурсами. Для оцінки якості життя та формування державної політики з її поліпшення принципове значення мають ті складові якості життя, що можуть бути змінені політичними засобами [3]. Якість життя-це складна і в бага-

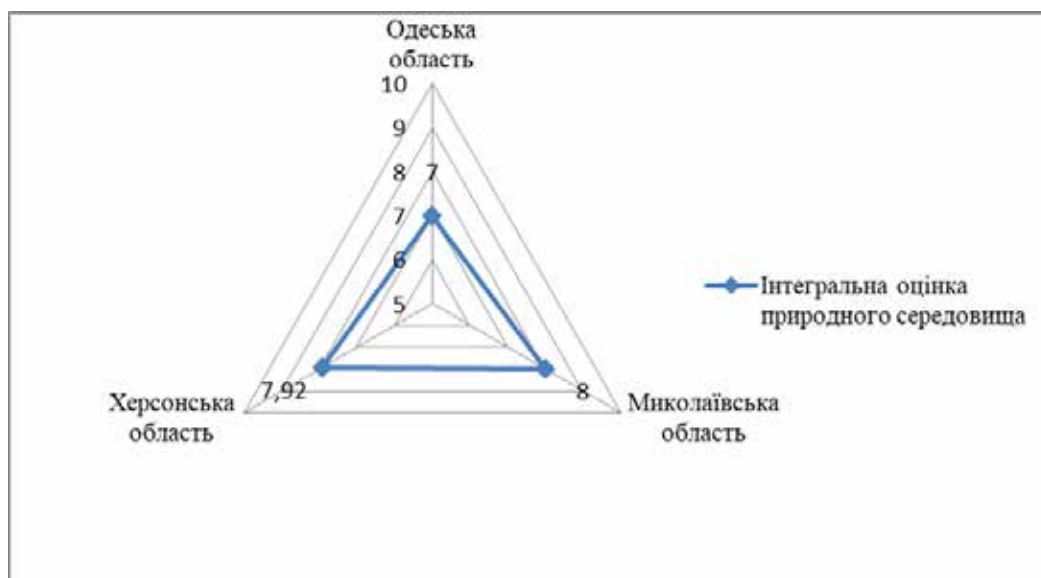


Рис. 1. Бальні показники сприятливості природних умов регіонального середовища життєдіяльності людини

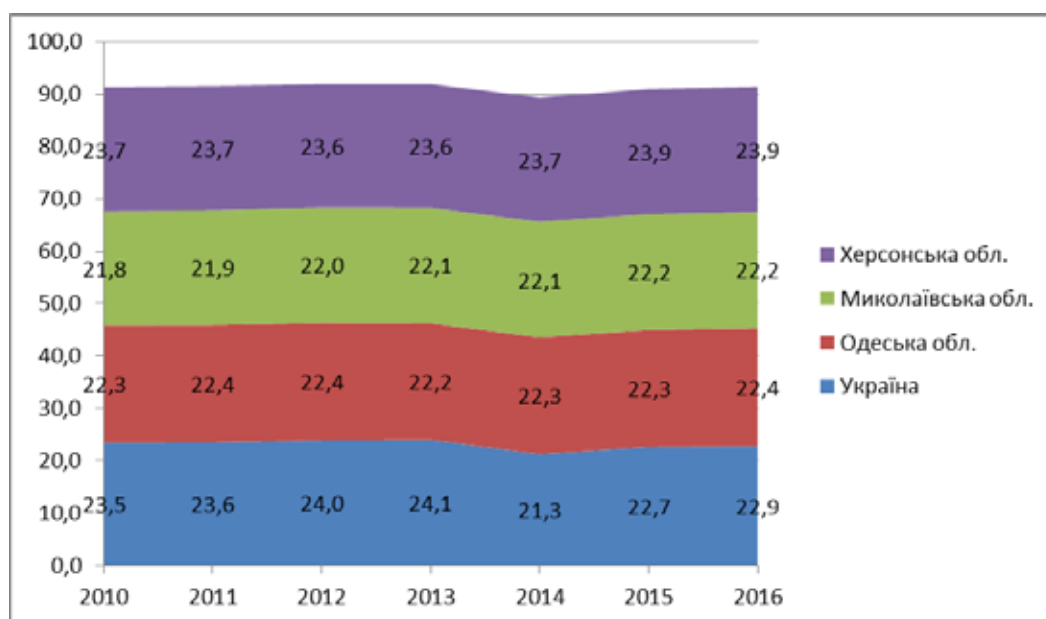


Рис. 2. Динаміка показників забезпеченості житлом, м<sup>2</sup> у розрахунку на душу населення

трьох випадках суб'єктивна категорія, проте зважаючи на доступні статистичні джерела, автором запропоновано оцінювати даний показник як інтегральну сукупність порівняльних індикаторів: доступність житла, доступність послуг, рівень доходів населення та стан продовольчої безпеки у регіоні. Обчислення наведених індикаторів у розрахунку на душу населення дозволить визначити проблеми та інструменти їх розв'язання на регіональному рівні а також конкурентні переваги областей.

Індикатор доступності житла характеризує комфортність проживання населення в аспекті забезпеченості житловою площею. На рис. 2. наведено динаміку даного показника по Україні та областях Причорноморського регіону.

Дослідження показали, що за середнім показником доступності житлової площі відсутня значна диференціація, як у динаміці так і за регіонами. При цьому, для всіх без виключення регіонів більш напруженими щодо

даного показника традиційно є міста, а більш доступною – житлова площа у сільських місцевостях.

Показник доступності послуг опосередковано характеризує стан фізичного та економічного доступу населення до основних послуг і виступає важливим індикатором якості життя. Динаміку доступу населення регіонів до основних послуг у розрахунку на 1 жителя (за виключенням житлово-комунальних послуг) в поточних цінах наведено в таблиці 2.

Згідно з даними таблиці, валовий обсяг реалізації послуг зростав за період 2010-2013 як по Україні в цілому так і по областях Причорноморського регіону. Починаючи з 2014 року спостерігається тенденція щодо зниження даного індикатора. Найвідчутніше скорочення характерне для Миколаївської (-80%) та Одеської (-75,2%) областей. На нашу думку, значне скорочення обсягів реалізації послуг

пов'язано насамперед зі зростанням цін на послуги житлово-комунального господарства на фоні скорочення реальних доходів громадян, що призвело до необхідності більшості домогосподарств відмовитися від тої частини послуг, на яких можна заощадити.

Не зважаючи на значне зростання номінальних доходів (таблиця 3), частка реальних доходів українців знижується за рахунок високих темпів інфляції. Зростає також рівень соціальної диференціації за доходами. Так, за останні три роки, частка осіб із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць нижче фактичного прожиткового мінімуму зростає з 16,7% (у 2014р.) до 51,1% на кінець 2016 року.

За даними державної служби статистики, основними джерелами доходів населення у 2016 році виступає заробітна плата (в середньому по регіону 45,7%), пенсії, стипендії,

Таблиця 2

**Показники доступності послуг для населення України та Причорноморського регіону**

Доступність послуг, тис. грн	Україна	Одеська обл.	Миколаївська обл.	Херсонська обл.
2010	1298,003	1265,12	642,45	577,79
2011	1528,81	1588,26	689,32	667,57
2012	1678,45	1593,10	771,86	696,09
2013	1777,58	1828,25	795,10	632,22
2014	1735,51	1937,68	846,80	715,13
2015	719,05	4537,79	2540,34	733,53
2016	809,63	1121,64	484,29	579,49
2016/2015	90,5	-3416,1	-2056,0	-154,03
%	12,5	-75,2	-80,9	-20,9
2016/2010	-488,3	-143,4	-158,1	1,6
%	-37,6	-11,3	-24,61	0,3

Таблиця 3

**Динаміка доходів населення України та Причорноморського регіону**

Рівень доходів населення, грн	Україна	Одеська обл.	Миколаївська обл.	Херсонська обл.
2010	18485,6	16275,2	16993,4	14881,7
2011	21637,9	19135	20040,7	17654,3
2012	25206,4	22224,4	22878	19939,9
2013	26719,4	25571,8	23868,8	21724
2014	26782,1	24242	23458,5	20727,9
2015	31044,3	31542,6	28580	27066,9
2016	35610,1	37732	33186,6	31242,7
2016/2015	4565,8	6189,4	4606,6	4175,8
%	14,7	19,6	16,1	15,4
2016/2010	17124,5	21456,8	16193,2	16361,0
%	92,6	131,8	95,3	109,9



допомоги та субсидії (27%), грошова допомога від родичів, інших осіб (11,7%) та доходи від підприємницької діяльності й само зайнятості (11,6%). У динаміці зростає частка доходів від родичів та інших осіб (у середньому на 5,3% за аналізований період) і знижуються доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості (-3,6%). Така динаміка зумовлена насамперед зростанням трудової міграції за кордон та погіршенням стану підприємницького середовища.

Проведене дослідження засвідчує, що на сучасному етапі одним із найбільш важливих завдань соціальної політики України та її регіонів є забезпечення зростання реальних доходів усіх верств населення та створення умов формування середнього класу, що виступає головним джерелом інтелектуального та підприємницького потенціалу.

На наше переконання, продовольча безпека займає особливе місце в системі оцінки якості життя, оскільки наявність продовольства служить базовою умовою життєдіяльності людини, сприяє формуванню, збереженню та відтворенню демографічного потенціалу території. Доведено, що відставання фактичного споживання продуктів харчування від раціональної норми супроводжується зростанням рівня захворюваності населення.

Забезпечення продовольчої безпеки передбачає стабільне функціонування та розвиток агропромислового комплексу, функціонування ефективної інфраструктури й логістики споживчого ринку та відповідний рівень доходів, що здатний економічно забезпечити повноцінний доступ населення до якісних продуктів харчування у необхідній кількості.

Що стосується причорноморського регіону, можна стверджувати що регіон є одним з основних у забезпеченні продовольчої безпеки України. Вигідне географічне положення Причорномор'я, перетин державних і міжнародних морських шляхів Азово-Чорноморського басейну, ґрунтові і кліматичні особливості позитивно позначаються на розвитку сільського господарства. На цей економічний район припадає 15,0–20,0% валового збору зерна, 22,0–23,0% соняшнику, близько 25,0% овочів, що виробляються в цілому в Україні. І хоча у сільському господарстві Причорномор'я намітилася стійкість у нарощуванні обсягів виробництва аграрної продукції та її реалізації, рівень споживання основних видів продуктів харчування на душу населення залишається низьким і не відповідає науково-установленим нормам. Осо-

бливо в недостатніх обсягах споживається продукція тваринництва, овочі, фрукти, картопля і хліб [1].

Кінцевими індикаторами продовольчого забезпечення у регіоні є структура споживчого кошику, його відповідність санітарно встановленим нормам споживання у розрізі основних продуктів та добове споживання калорій, необхідних для повноцінного відновлення працездатності організму.

Динаміка енергетичної цінності середньодобового споживання продуктів харчування впродовж 2010-2016 років є стабільною і знаходиться в межах між мінімальним та раціональним значенням норм, встановлених Міністерством охорони здоров'я України (рис. 3).

За даними державної служби статистики, у структурі споживання населення регіону знижується частка м'ясної та рибної продукції (індекс споживання відносно норм у 2016 році коливається в межах 0,97 (Херсонська область) та 0,91 (Одеська область), нижчими від нормативних значень є також індекси споживання овочів (у середньому 0,96). Зниження споживання даних товарних груп компенсується надмірним споживанням хлібобулочних виробів (індекс перевищення норм спостерігається в середньому 1,18) та цукру (1,08). Така ситуація сприяє поширеності різноманітних захворювань та знижує рівень фізичного потенціалу населення регіонів.

Рівень криміногенної безпеки є важливим аспектом регіонального середовища життєдіяльності людини і виступає водночас фактором підвищення привабливості регіону з позицій проживання та розвитку бізнесу та кінцевим показником соціального розвитку населення. Рівень криміногенної безпеки розраховано за даними державної служби статистики за формулою:

$$P_{к.б} = 1 - \frac{ЧЗ}{В_{о.п}} \times 100 \quad (1)$$

де,  $P_{к.б}$  – Рівень криміногенної безпеки  
 $ЧЗ$  – кількість виявлених осіб, які вчинили злочини, осіб;

$В_{о.п}$  – загальна чисельність постійного населення регіону, осіб.

Результати проведених розрахунків наведено у таблиці 4.

Позитивним фактором соціального середовища є поступове зниження рівня злочинності в Україні. Так, протягом 2010-2016 років кількість осіб, що вчинили злочини знизилася на 56% по Україні в цілому та на 56% в середньому Причорноморському регіоні.



Важливим етапом дослідження регіонального середовища, що дозволить виявити відносні регіональні переваги та загрози розвитку людського потенціалу є порівняльний аналіз.

За результатами проведеної процедури нормування показників відносно еталонних

значень, що характеризують стан окремих індикаторів гігієнічних чинників розвитку людського потенціалу у межах регіону та по Україні в цілому, отримано їх бальні значення, які зведено в таблиці 5.

Аналізуючи отримані бали, можна відмітити, що порівнюючи із середніми по Україні

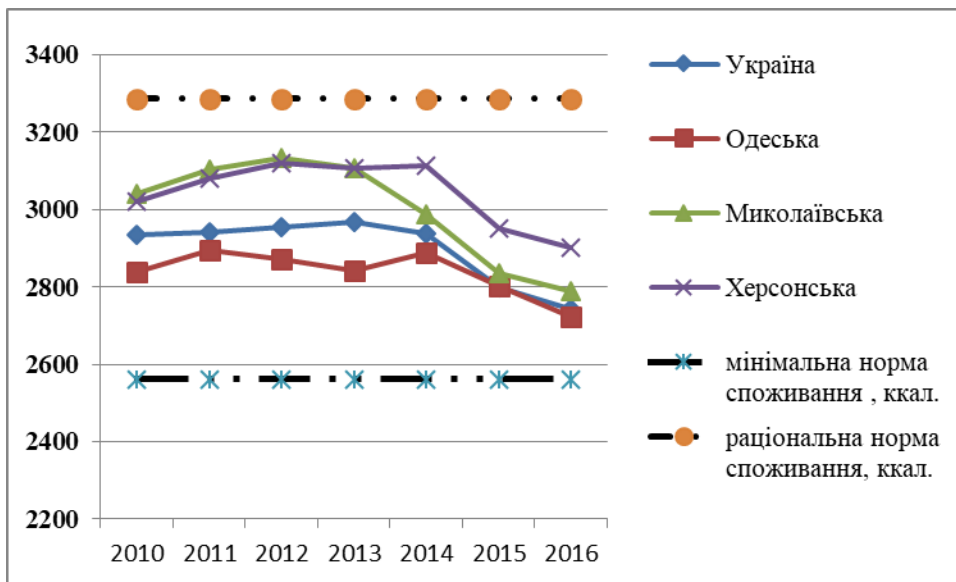


Рис. 3. Калорійність середньодобового раціону населення, ккал.

Таблиця 4

Оцінка криміногенної безпеки в Україні та по областях Причорноморського регіону

Кількість виявлених осіб, які вчинили злочини	Україна	Одеська обл.	Миколаївська обл.	Херсонська обл.
2010	226385	11367	6896	6279
2011	225517	10992	6679	6623
2012	194992	9506	5693	6005
2013	149560	6722	4260	4846
2014	124246	6353	4593	4573
2015	115833	5773	4425	4213
2016	99307	3959	2700	3626
Приріст,% 2016/2015	-14,3	-31,4	-39,0	-13,9
Приріст,% 2016/2010	-56,1	-65,2	-60,8	-42,3
<b>Коефіцієнт криміногенної безпеки</b>				
2010	0,51	0,52	0,42	0,43
2011	0,51	0,54	0,44	0,39
2012	0,57	0,60	0,52	0,45
2013	0,67	0,72	0,64	0,55
2014	0,73	0,73	0,61	0,57
2015	0,73	0,76	0,62	0,61
2016	0,77	0,83	0,77	0,66
Приріст 2016/2015	0,04	0,08	0,15	0,05
Приріст 2016/2010	0,26	0,31	0,35	0,23

**Нормовані показники якості життя населення  
у розрізі областей Причорноморського регіону, бали**

Показники	Одеська обл.	Миколаївська обл.	Херсонська обл.
<b>1. Рівень забезпеченості житлом, м<sup>2</sup> /особу.</b>			
2014	9,4	9,3	10,0
2016	9,4	9,3	10,0
зміни позицій	0,0	0,0	0,0
<b>2. Доступність послуг, тис. грн</b>			
2014	10,0	4,4	3,7
2016	10,0	4,3	5,2
зміни позицій	0,0	-0,1	1,5
<b>3. Рівень доходів населення, грн</b>			
2014	9,1	8,8	7,7
2016	10,0	8,8	8,3
зміни позицій	0,9	0,0	0,5
<b>4. Калорійність середньодобового раціону населення, ккал</b>			
2014	9,3	9,6	10,0
2016	9,4	9,6	10,0
зміни позицій	0,1	0,0	0,0
<b>5. Коефіцієнт криміногенної безпеки</b>			
2014	10,0	8,3	7,8
2016	10,0	9,2	7,9
зміни позицій	0,0	0,9	0,1
<b>Інтегральний показник</b>			
2014	9,6	8,1	7,8
2016	9,8	8,2	8,3

показниками, області Причорноморського регіону характеризуються відносно високими показниками рівня забезпеченості житлом (у середньому 9,5 балів по регіону), криміногенної безпеки (9 балів), норм середньодобового споживання калорій (9,5) та відносно високим рівнем доходів населення (у середньому 8,5 балів). Суттєвими недоліками, що знижують загальний рівень життя населення регіону є низька доступність послуг, що спостерігається у Миколаївській (4,4 бали) та Херсонській областях. Протягом 2014-2016 років не відбулося суттєвих змін у рангах досліджуваних регіонів.

**Висновки із цього дослідження.** Забезпечення продовольчої безпеки передбачає стабільне функціонування та розвиток агропромислового комплексу, функціонування ефективної інфраструктури й логістики споживчого ринку та відповідний рівень доходів, що здатний економічно забезпечити повноцінний доступ населення до якісних продуктів харчування у необхідній кількості.

Що стосується причорноморського регіону, можна стверджувати що регіон є одним з основних у забезпеченні продовольчої безпеки України. «Вигідне географічне положення Причорномор'я, перетин державних і міжнародних морських шляхів Азово-Чорноморського басейну, ґрунтові і кліматичні особливості позитивно позначаються на розвитку сільського господарства.

Важливим «гігієнічним» ідентифікатором, що впливає на розвиток людського потенціалу території є соціальна інфраструктура та ефективність її функціонування. Необхідною умовою покращення рівня та якості життя населення є наявність розвинутої соціальної інфраструктури, яка має здійснювати позитивний вплив на соціально-економічний розвиток держави. Ключовою метою функціонування соціальної інфраструктури є повний і всебічний розвиток людини шляхом створення комплексу життєвих благ, необхідних для розширеного відтворення робочої сили.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Боровік Л.В. Стан економічного розвитку сільського господарства регіонів Причорномор'я та шляхи його покращення / Л.В. Боровік // *International scientific journal*. – 2016. – № 2. – С. 94-97. С. 96.
2. Діяльність підприємств сфери послуг: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України, 2016 рік; Діяльність підприємств сфери послуг: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України, 2013 рік.
3. Лагодієнко В.В. Щодо напрямів державної підтримки агропромислового виробництва при вступі України до СОТ // *Вісник аграрної науки причорномор'я*. – 2007. – №3, т.1. – С. 168-179.
4. Никифорова В.Г. Системне прогнозування динаміки людських ресурсів регіону / В.Г. Никифорова // *Topical questions of contemporary science: collection of scientific articles*. – Taunton, MA, United States of America: Aspekt Publishing, 2017. – S. 199-203., с. 199.
4. Пігуль, Н. Г. Соціальна інфраструктура: функціональне призначення та особливості розвитку [Текст] / Наталя Георгіївна Пігуль // *Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред. ) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 16. – № 1. – С. 117-122.*
5. Соболева Г.Г. Основи стратегічного аналізу регіональної соціально-економічної системи / Г.Г. Соболева // *Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст»*. – Вип. 102. – 2011. – С. 187–191.
6. Трудові ресурси регіонів: просторове розміщення та підвищення ефективності використання : монографія / В.П. Решетило, Н.С. Міщенко, О.В. Шубна; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 157 с., с. 101, 2014. – 157 pp., P. 101.
7. Іртишчева І.О. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку аграрного виробництва / І.О. Іртишчева, І.Д. Бурковський // *Економіка АПК*. – 2005. – № 12. – С. 71-73.

## REFERENCES:

1. Borovik L.V. Stan ekonomichnoho rozvytku silskoho hospodarstva rehioniv Prychornomoria ta shliakhy yoho pokrashchennia / L.V. Borovik // *International scientific journal*. – 2016. – № 2. – S. 94-97. C. 96.
2. Diialnist pidpriemstv sfery posluh: statystychnyi biuleten / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2016 rik; Diialnist pidpriemstv sfery posluh: statystychnyi biuleten / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013 rik.
3. Lahodiienko V.V. Shchodo napriamiv derzhavnoi pidtrymky ahropromysloвого vyrobnytstva pry vstupi Ukrainy do SOT // *Visnyk ahrarnoi nauky pry chornomoria*. – 2007. – №3, t.1. – S. 168-179.
4. Nykyforenko V.H. Systemne prohnozuvannia dynamiky liudskykh resursiv rehionu / V.H. Nykyforenko // *Topical questions of contemporary science: collection of scientific articles*. – Taunton, MA, United States of America: Aspekt Publishing, 2017. – S. 199-203., s. 199.
4. Pihul, N.H. Sotsialna infrastruktura: funktsionalne pryznachennia ta osoblyvosti rozvytku [Tekst] / Natalia Heorhiivna Pihul // *Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats / Ternopilskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet; redkol. : V.A. Derii (holov. red.) ta in. – Ternopil : Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», 2014. – Tom 16. – № 1. – S. 117-122.*
5. Sobolieva H.H. Osnovy stratehichnoho analizu rehionalnoi sotsialno-ekonomichnoi systemy / H.H. Sobolieva // *Naukovo-tekhnichnyi zbirnyk «Komunalne hospodarstvo mist»*. – Vyp. 102. – 2011. – S. 187–191.
6. Trudovi resursy rehioniv: prostоровe rozmishchennia ta pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia : monohrafiia / V.P. Reshetylo, N.S. Mishchenko, O.V. Shubna; Khark. nats. un-t misk. hosp-va im. O. M. Beketova. – Kh. : KhNUMH, 2014. – 157 s., с. 101, 2014. – 157 pp., P. 101.
7. Irtysheva I.O. Investytsiine zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva / I.O. Irtysheva, I.D. Burkovskiy // *Ekonomika APK*. – 2005. – № 12. – S. 71-73.

## Економетричний аналіз чинників впливу на туристичні потоки регіону

**Дружиніна В.В.**

доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри туризму  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

**Луценко Г.П.**

викладач-методист вищої категорії  
Кременчуцького льотного коледжу НАУ

**Рижак А.І.**

магістр  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

Важливим завданням туризму є структурний аналіз факторів, що впливають на його розвиток, з метою визначення ключових факторів, які найбільшою мірою пов'язані з розвитком регіональної системи загалом. Для цього проведено аналіз туристичних потоків, в результаті якого розроблено модель, що дає змогу виділити фактори, що впливають на обсяг туристичних потоків, домінуючим серед яких є середньомісячна заробітна плата. У статті використано економетричне моделювання. На основі офіційних статистичних даних проаналізовано можливості туристичної діяльності в Полтавській області, основні тенденції розвитку ринку туризму в регіоні. На основі моделі можна дослідити структури, відповідальні за розвиток регіону з точки зору туризму з метою визначення стійкості економіки туризму та стратегічного планування.

**Ключові слова:** туристичні потоки, соціально-економічні показники, кореляційно-регресійна модель, фактори впливу.

Дружинина В.В., Луценко Г.П., Рыжак А.И. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПОТОКИ РЕГИОНА

Важным заданием туризма является структурный анализ факторов, влияющих на его развитие, с целью определения ключевых факторов, которые в наибольшей степени связаны с развитием региональной системы в целом. Для этого проведен анализ туристических потоков, в результате которого разработана модель, позволяющая выделить факторы, влияющие на объем туристических потоков, доминирующим среди которых является среднемесячная заработная плата. В статье использовано эконометрическое моделирование. На основе официальных статистических данных проанализированы возможности туристической деятельности в Полтавской области, основные тенденции развития рынка туризма в регионе. На основе модели можно исследовать структуры, ответственные за развитие региона с точки зрения туризма с целью определения устойчивости экономики туризма и стратегического планирования.

**Ключевые слова:** туристические потоки, социально-экономические показатели, корреляционно-регрессионная модель, факторы влияния.

Druzhynina V.V., Lutsenko G.P., Ryzhak A.I. ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE FACTORS THAT INFLUENCE THE TOURIST FLOWS OF THE REGION

Important task for the tourism is the structural analysis of the factors that influence its development with the aim to define key factors which are mostly connected with the regional system development in general. For that purpose the analysis of the tourist flows is made, in the result of which the model is developed, that allows defining dominating factors, which influence the volume of the tourist flows: average monthly salary. In the paper the economic modeling was used. On the basis of the official statistical data opportunities of the tourist activities in Poltava region and main tendencies of the tourism market development in the region were analyzed. On the model basis there are possibilities to research the structures that are responsible for the region development with regard to the tourism in order to define tourism economy sustainability and strategic planning.

**Keywords:** tourist flows, social and economic indicators, correlation and regression model, influence factors.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В сучасних умовах хоча і приділяється величезна увага розвитку туристичних

дестинацій, залученню туристичних потоків до ознайомлення з історичними здобутками мистецтва та архітектури, збільшенню

кількості іноземних туристів, проте ситуація в державі є складною. За останні роки спостерігається нестійкий попит на туристичні послуги суб'єктів туристичного ринку на різних рівнях адміністративно-територіального поділу держави, що залежить від впливу географічних, політичних, соціально-економічних, демографічних, психологічних, культурних та інших чинників впливу. Згідно з даними Державної служби статистики України за останні п'ять років кількість іноземних туристів, які відвідали Україну, скоротилась майже вдвічі, тоді як число туристів, які виїжджають за кордон, неухильно збільшується (на 15% у 2016 році по відношенню до 2012 року) [1]. Тому треба виокремити найбільш значущі детермінанти туристичних потоків, які дають можливість визначити складові кон'юнктури ринку туризму, програми турів для різних вікових категорій туристів, наслідки динамічної зміни туристичних потоків тощо. Все це необхідно для формування стратегій розвитку та регулювання туристичних потоків держави, а також її територіальних складових, що є можливим тільки на основі всебічних статистичних досліджень на основі побудови динамічної економетричної моделі, що й визначає актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні питання статистичного дослідження ринку туристичних послуг стали основними темами робіт таких відомих економістів, як, зокрема, В. Гельман, В. Гриненко, Т. Карманова, О. Каурова, В. Квартальнов, Г. Ковалевський, А. Малолетко, Е. Соболева.

Математичне моделювання ринку туристичних послуг як соціально-економічної системи спирається на досить всебічний та глибоко розроблений апарат економіко-математичних методів і моделей. Особливе значення для досягнення цілей цього дослідження мають роботи зі статистичного моделювання та прогнозування економічних процесів, зокрема праці С. Айвазяна [2], Т. Андерсона, Дж. Боксу, Г. Дженкінса, М. Кендела, Я. Магнуса, В. Мхітаряна, Г. Тейла. Моделюванню соціально-економічних процесів, що впливають на динаміку туристичних потоків, також присвячені дослідження таких відомих економістів, як, зокрема, Р. Гловицька-Волошин [3], І. Кужав, А. Волошин [3], В. Гельман, В. Гриненко, Т. Карманова, О. Каурова, В. Квартальнов, Г. Ковалевський, А. Малолетко, Е. Соболева. Серед вітчизняних учених питаннями моделювання та про-

гнозування соціально-економічних процесів займаються Х. Притула [4], Р. Кулініч [5], О. Возняк [7], В. Приймак [6; 7], Є. Котирло [8], В. Дружиніна [9] та інші науковці. Здебільшого це статистичне моделювання та прогнозування на основі класичного кореляційно-регресійного або кластерного аналізу.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У дослідженнях цих вчених розроблено широке коло теоретичних і практичних аспектів моделювання соціально-економічної ситуації на різних територіях держави. Однак особливості регіонального рівня стосовно моделювання туристичного потоку з урахуванням факторів, що підштовхують, притягують і відштовхують, залишаються поза увагою.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є отримання емпіричних результатів динамічної моделі впливу чинників на туристичні потоки регіону, а також їх інтерпретація.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах посилення глобалізації світогосподарських процесів проблеми формування туристських потоків і підвищення якості їх обслуговування стають досить актуальними. Це підтверджується також тим, що кожна четверта людина у світі покидає своє помешкання з метою подорожування, що здійснюється з найрізноманітнішими цілями та називається туризмом.

Туризм сьогодні відіграє важливу роль в розвитку національної економіки будь-якої країни, активно сприяє її інтеграції у світовий ринок. Це зумовило визнання туризму в Україні одним з пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку. За таких умов формування та прогнозування туристських потоків, забезпечення якісного їх обслуговування потребують особливої уваги науковців і практиків туристичної сфери діяльності.

Узагальнюючим показником розвитку туризму виступають туристські потоки, що визначаються прибуттями туристів до місць їхнього інтересу, які називаються дестинаціями. Територіальною базою дослідження є Полтавський регіон, що є одним з небагатьох регіонів України, який має великий потенціал для активного розвитку туристичної та рекреаційної діяльності. Регіон має вигідне економіко-географічне положення, яке обумовлене проходженням через його територію більшості основних магістралей, що зв'язують його з іншими регіонами, а у сфері туризму туристичні потоки є результируючим показником,

який за різними формами та видами туризму характеризується рівнем розвитку туризму в регіональній дестинації. Як інформаційна основа дослідження використано статистичні матеріали Головного управління статистики у Полтавській області.

Ефективний розвиток туристичних потоків неможливий без оцінювання зв'язків між різними чинниками та результативними показниками. Як результуючий показник вибрано туристичні потоки ( $Y$ ) за часовим інтервалом з 2007 по 2016 роки. Вибір системи показників здійснено з огляду на загальні передумови можливого взаємозв'язку між ними, а також з урахуванням наявності статистичної інформації в обсязі, достатньому для проведення дослідження.

Як основні соціально-економічні чинники, що впливають на туристичні потоки регіону, вибрані внутрішній регіональний продукт (ВРП) ( $X_1$ ), середньомісячна заробітна плата ( $X_2$ ), економічно активне населення ( $X_3$ ), середній курс долара ( $X_4$ ), індекс споживчих цін на товари та услуги ( $X_5$ ). Серед вищезазначених чинників до факторів, що підштовхують, слід віднести ті чинники, які сприяють подорожам, а саме  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$ ,  $X_5$ ; до факторів, що притягують, належать фактори призначення туристичного руху, наприклад особливі випадки, звички й традиції, маркетингові програми. Ці чинники мають суто суб'єктивний характер, що не підтверджено точними статистичними вимірами, тому в моделі ці фактори не враховані. До відштовхуючих факторів відносять ті фактори, які обмежують туристів у пересуванні. Загалом до таких змінних слід відносити ціни, дії конкурентів, війни, терористичні акти, час подорожі, природні та штучні катастрофи. До відштовхуючих змінних Полтавського регіону серед запропонованих в моделі будуть враховані  $X_4$ ,  $X_5$ .

Алгоритм прогнозування обсягу туристичних потоків наведено на рис. 1, згідно з яким весь процес моделювання буде складатися з восьми етапів. Одним з центральних етапів прогнозування є етап створення багатофакторної кореляційно-регресійної моделі залежності туристичних потоків від зовнішніх соціально-економічних факторів, динаміка показників яких наведена в табл. 1, 2. Отже, з метою виявлення тенденцій зміни туристичних потоків і факторів, що найбільше впливають на цей обсяг, потрібно здійснити статистичний аналіз соціально-економічних показників.

В табл. 1, 2 проаналізовано низку динамічних показників, що дає змогу виділити основні тенденції та результати якісних і кількісних перетворень за зазначений період. Результати аналізу табл. 1 показали, що у 2015 році спостерігається тенденція до зменшення туристичних потоків до базисного 2007 року, яка дорівнює 13,1%, а якщо порівнювати 2015 рік з попереднім, то бачимо, що індекс має тенденцію до збільшення і складає 0,734. На зменшення туристичних потоків за 2007–2015 роки впливають коливання соціально-економічних процесів у регіоні, які виявляються через зміни ВРП (+67 512 млн. грн., або на 238,1%), середньомісячної заробітної плати (+2 540 грн., або на 204,3%), кількості економічно активного населення (-79,7 тис. осіб, або на 10,7%), курсу долара (+16,79 грн., або на 332,5%) та індексу споживчих цін на товари та послуги (+26,7). Але у 2016 році спостерігаються позитивні явища на ринку туристичних послуг, що привели до зростання попиту на туристичні подорожі. Так, обсяг туристичних потоків у 2016 році порівняно з 2015 роком зростає на 5 111 осіб, або на 53,8%, за рахунок фіксованого рівня цін товарів та послуг споживчого кошику та зростання ВРП.

Результати проведеного аналізу дають змогу зробити висновок, що на обсяг туристичних потоків як негативно, так і позитивно впливає низка соціально-економічних чинників, доміанти яких можна визначити за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, метою якого є визначення ступеня детермінованості варіації критеріальної (залежної) змінної предикторами (незалежними змінними); пролонгація значення залежної змінної за допомогою незалежної; визначення внеску окремих незалежних змінних у варіацію залежної. Регресійний аналіз не можна використовувати для визначення наявності зв'язку між змінними, оскільки наявність такого зв'язку і є передумовою для застосування аналізу.

Необхідність застосування кореляційно-регресійного аналізу може бути обумовлена:

– визначенням залежності між змінними, що аналізуються, сприянням наявності можливого причинного зв'язку;

– пролонгацією значень залежної змінної за значеннями незалежних змінних, що особливо важливо тоді, коли безпосередні виміри залежної змінної потребують знищення досліджуваного об'єкта або коштують невиправдано дорого.

Регресійна модель залежності туристичних потоків від вибраних змінних буде

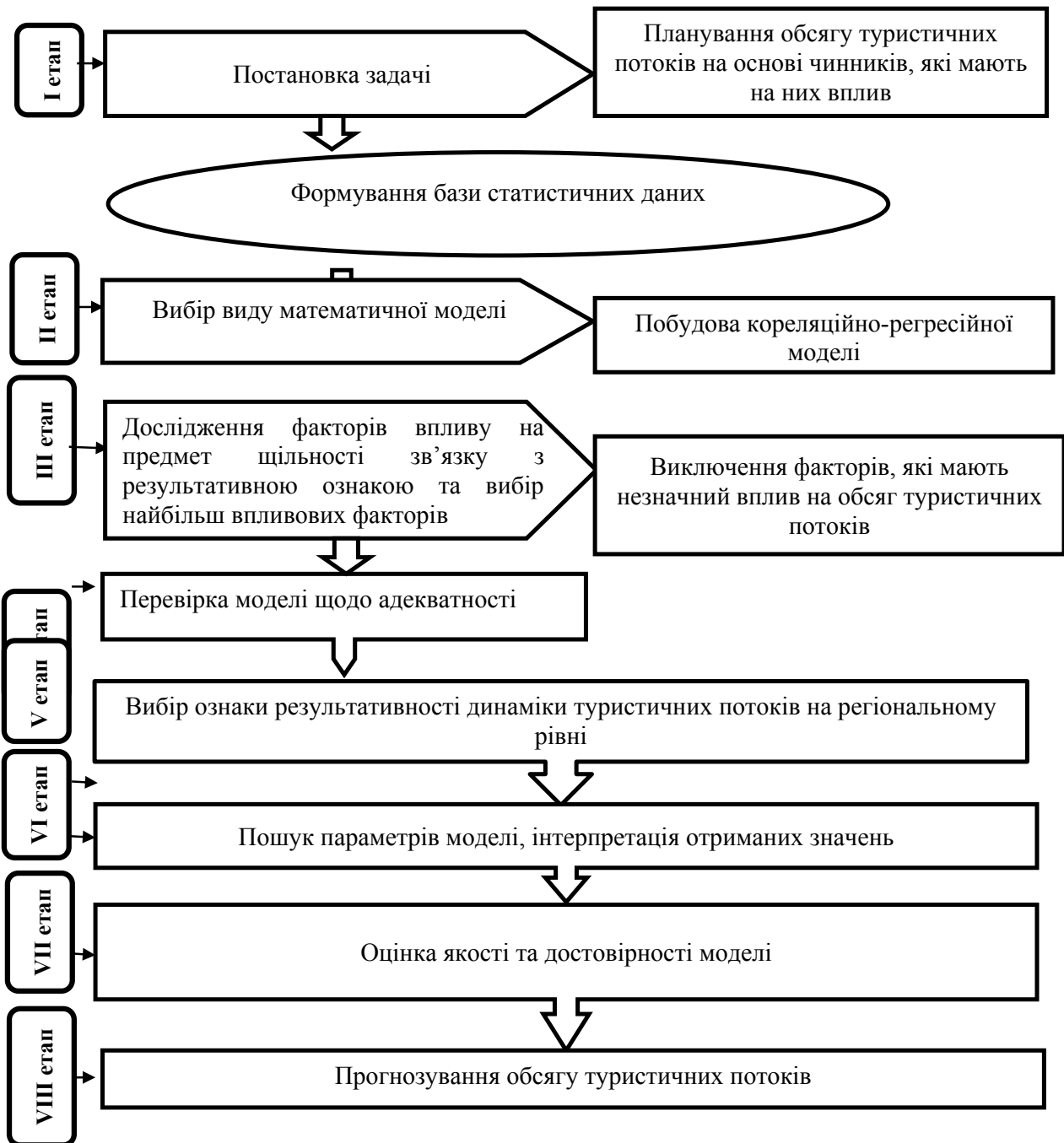


Рис. 1. Алгоритм прогнозування обсягу туристичних потоків

побудована за допомогою економетричного пакета STATISTICA 6.0. По-перше, це вільно поширюваний, досить зручний та універсальний пакет для виконання економетричних розрахунків. По-друге, він дає можливість «відчути» всі деталі й тонкощі досліджуваних методів під час їх реалізації на основі відповідних векторно-матричних співвідношень.

Для побудови економетричної моделі вибрана опція Гребньова, тобто регресія, в якій застосовується покрокова процедура зі

включенням предикторів для аналізування даних. Це найбільш часто використовувана процедура, яка здійснює вибір предикторів на кожному кроці, додаючи їх до моделі або видаляючи їх з моделі, виходячи із заданого користувачем критерію.

Табл. 3 результатів підсумків по кроках тепер містить результати по всіх змінних, які були додані до моделі та залишені в ній.

Тоді відповідно до процедури покрокової регресії зі включенням предикторів під безліч соціально-економічних показників (неза-

Таблиця 1

## Туристичні потоки Полтавського регіону в системі соціально-економічних показників за 2007–2016 роки (ланцюгові підстановки)

Показники	Роки								
	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
Туристичні потоки, ос. (Y)	0,929	0,635	1,008	0,625	1,037	0,721	0,643	0,734	1,538
ВРП, млн. грн. (X <sub>1</sub> )	1,203	0,986	1,317	1,180	1,083	1,033	1,194	1,373	1,162
Середньомісячна заробітна плата, грн. (X <sub>2</sub> )	1,336	1,043	1,213	1,180	1,149	1,048	1,064	1,190	1,222
Економічно активне населення, тис. ос. (X <sub>3</sub> )	0,994	0,975	0,990	1,009	0,991	0,989	0,965	0,975	0,983
Курс долара, грн. (X <sub>4</sub> )	1,042	1,481	1,018	1,005	1,003	1,000	1,488	1,837	1,170
Індекс споживчих цін на товари та послуги (X <sub>5</sub> )	1,044	0,913	0,961	0,957	0,956	1,005	1,243	1,171	0,788

Джерело: складено за даними джерела [10]

Таблиця 2

## Туристичні потоки Полтавського регіону в системі соціально-економічних показників за 2007–2016 роки (базисні підстановки)

Показники	Роки								
	2008/ 2007	2009/ 2007	2010/ 2007	2011/ 2007	2012/ 2007	2013/ 2007	2014/ 2007	2015/ 2007	2016/ 2007
Туристичні потоки, ос. (Y)	0,929	0,590	0,595	0,372	0,386	0,278	0,179	0,131	0,202
ВРП, млн. грн. (X <sub>1</sub> )	1,203	1,186	1,562	1,843	1,995	2,062	2,463	3,381	3,928
Середньомісячна заробітна плата, грн. (X <sub>2</sub> )	1,336	1,394	1,691	1,996	2,293	2,404	2,558	3,043	3,718
Економічно активне населення, тис. ос. (X <sub>3</sub> )	0,994	0,969	0,960	0,968	0,960	0,949	0,916	0,893	0,878
Курс долара, грн. (X <sub>4</sub> )	1,042	1,543	1,570	1,578	1,582	1,582	2,354	4,325	5,059
Індекс споживчих цін на товари та послуги (X <sub>5</sub> )	1,044	0,954	0,916	0,877	0,838	0,842	1,046	1,226	0,965

Джерело: складено за даними джерела [10]

Таблиця 3

## Результати покрокової регресії

Змінна	Підсумки покрокової регресії; ЗП: Y (табл. даних 1); Гребн. регресія, лямбда дорівнює 1 000 000						
	Крок+в/-ис	Множин., R	Множин., R-квадр.	R-квадр., змін.	F, вкл./ викл.	P-рів.	Змінна вкл.
X <sub>2</sub>	1	0,833670	0,695006	0,695006	18,23004	0,002725	1

лежних змінних), що найкращим чином про-  
рокує обсяги туристичних потоків (залежну  
змінну), містить X<sub>2</sub>. Тому регресійне рів-  
няння буде таким:

$$Y = b_0 + b_1 \times X_2. \quad (1)$$

Регресивні коефіцієнти отримані з табл. 4.  
Генеровані результати регресійного ана-  
лізу між туристичними потоками та вибра-



Таблиця 4

## Підсумкова таблиця регресії

N=10	Підсумки Гребньової регресії для залежної змінної: Y (табл. даних 1); I = 10 000, R = 83 367 028, R2 = 69 500 614, Скорег. R2 = 65 688 190, F(1,8) = 18,230, p < 00273, станд. похибка оцінки становить 12 995					
	БЕТА	Станд. похибка, БЕТА	B	Станд. похибка, B	t(8)	p-рівень
Св. член			78 912,00	11 353,15	6,95067	0,000118
X <sub>2</sub>	-0,794873	0,186168	-16,96	3,97	-4,26966	0,002725

ними показниками, що на них впливають, наведені на рис. 3. З урахуванням даних статистики за 2007–2016 роки обчислені коефіцієнти кореляції між факторами (виключаючи неправдиву кореляцію), що дало змогу визначити тісноту зв'язку факторів та виділити найбільш важливі. Коефіцієнт множинної регресії (R) дорівнює 0,83367028, що вказує на щільний зв'язок між результативним показником та факторними величинами. Щодо значення коефіцієнта детермінації R<sub>2</sub> отриманої кореляційно-регресійної моделі, то він свідчить про те, що залежність туристичних потоків приблизно на 70% обумовлена вибраними факторними величинами.

Згідно з проведеними розрахунками найбільш повно залежність між туристичними потоками і фактором, що впливає, описує модель, яка матиме такий вигляд:

$$Y = 78912 - 16,96 \times X_2. \quad (2)$$

Для того щоб перевірити достовірність та адекватність взаємозалежності результуючого показника та факторів, які мають вплив на нього, потрібно навести чіткий математичний критерій, який би допоміг сказати, що ця модель справді є достовірною. Як такий критерій використано критерій Фішера.

Розрахунки проведені за допомогою економетричного пакета STATISTICA 6.0, і на основі цих даних після порівняння розрахункового значення коефіцієнта Фішера з табличним значенням коефіцієнта Фішера можна зробити висновок, що ця взаємозалежність показника та факторів справді добре відображена, оскільки з вірогідністю у 95% побудована залежність відповідає вихідним даним, підтвердженням чого є те, що розрахунковий показник коефіцієнта Фішера більший, ніж табличний показник, а саме  $F_{\text{розрах.}}(18,23) > F_{\text{табл.}}(5,32)$ .

Рівняння регресії ще раз підтверджує тезу, що потреби в туризмі – це потреби більш високого рівня, і вони з'являються тоді, коли в повному обсязі задоволені основні потреби, такі як витрати на харчування та оплата кому-

нальних платежів. Як правило, виділяються кошти на туристичні поїздки з фонду вільного проживання. Тому в сучасних економічних умовах хоча українські компанії (винятком не є підприємства та фірми, розташовані на території Полтавської області) щорічно підвищують заробітні плати, проте цю надбавку з'їдають інфляція та девальвація гривні. Тому з урахуванням цих факторів населенню регіону не вдається зібрати грошову масу на туристичні поїздки, пов'язані з пізнавальними, пригодницькими та рекреаційними цілями. Одним зі способів накопичення необхідної суми грошей є виїзний туризм за кордон з метою заробітку. Причому кількість вакансій від іноземних роботодавців стає дедалі більшою. Якщо у 2014 році їх було 10,6 тис., то у 2016 році – вже 35,9 тис., а за перше півріччя 2017 року – більше 20 тис. При цьому середня заробітна плата в закордонних пропозиціях становить близько 20–30 тис. грн. Можна стверджувати, що національна система не стимулює населення до роботи, адже людина, яка не працює, отримує таку ж саму мінімальну заробітну плату, як людина, яка працює. Тому необхідно створювати таку систему, яка повинна мотивувати та змушувати людину працювати.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, в процесі проведеного дослідження отримані такі висновки. По-перше, діяльність в будь-якій галузі економіки (управління, фінансово-кредитна сфера, маркетинг, облік, аудит, менеджмент) вимагає від спеціалістів застосування сучасних методів роботи й технологій. Більшість нових методів заснована на економетричних моделях, концепціях і прийомах. По-друге, побудована економетрична модель унікальна і не може бути застосована для інших регіонів, оскільки для їх розрахунку використані статистичні дані Полтавського регіону. Як методичне забезпечення проведених розрахунків використано цілий комплекс статистичних

програм. Серед таких продуктів можна виділити пакет аналізу MS EXCEL, програму STATISTICA 6.0. Застосування в розрахунках комп'ютерних технологій робить розрахунки точнішими та ефективнішими. Перспектива використання розробленої економетричної моделі очевидна. Вона дає змогу скоригувати показники соціально-економічного роз-

витку Полтавського регіону для досягнення максимальних результатів в туристичній сфері, зокрема створити додатковий вплив капіталу в регіон за рахунок прийнятих іноземних туристів і за рахунок створення сприятливого клімату для реалізації своїх здібностей жителів регіону, що сприяє підвищенню рівня добробуту населення.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Айвазян С. Методи економетрики. Москва: Магістр, 2010. 512 с.
3. Głowicka-Wołoszyn R., Wołoszyn A. Obiektywna i subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych w Polsce a popyt na turystykę zorganizowaną. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Turystyki. 2014. № 1 (25). S. 367–383.
4. Притула Х. Моделювання і прогнозування економічних процесів в регіоні (на прикладі Львівської області). Львів: НАН України, Ін-т регіон. дослідж., 2005. 57 с.
5. Кулинич Р., Кулинич О. Прикладні аспекти застосування методу статистичних рівнянь залежностей. Університетські наукові записки. 2015. № 2. С. 316–333.
6. Приймак В. Математичні методи економічного аналізу: навч. посібн. Київ: Центр навч. літ-ри, 2009. 296 с.
7. Приймак В., Возняк О. Економетричні моделі для прогнозування попиту і пропозиції робочої сили в Україні. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. Вип. 22.11. Львів: РВВ НЛТУ України, 2012. С. 313–319.
8. Котырло Е. Прогнозирование спроса на рабочую силу на уровне региона. Человек и труд. 2008. № 4. С. 26–29.
9. Дружиніна В. Перспективний аналіз поточного попиту місцевого ринку праці. Бізнес-Інформ. 2014. № 1. С. 77–82.
10. Головне управління статистики у Полтавській області. URL: <http://www.pl.ukrstat.gov.ua>.

## REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Turyzm [Tourism], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
2. Ayvazyan S. (2010) Metodi ekonometriki [Methods of econometrics]. Moscow: Magistr (in Russian).
3. Głowicka-Wołoszyn R., Wołoszyn A. (2014) Obiektywna i subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych w Polsce a popyt na turystykę zorganizowaną [Objective and subjective assessment of the financial situation of households in Poland and the demand for organized tourism]. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Turystyki, vol. 25, no.1, pp. 367–383.
4. Prytula Kh. (2005) Modeliuvannia i prohnozuvannia ekonomichnykh protsesiv v rehioni (na prykladі Lvivskoi oblasti) [Modeling and forecasting of economic processes in the region (for example, Lviv oblast)]. Lviv: NAN Ukrainy, In-t rehion. doslidzh (in Ukrainian).
5. Kulynych R., Kulynych O. (2015) Prykladni aspekty zastosuvannia metodu statystychnykh rivnian zalezhnostei [Applied aspects of the application of the method of statistical equations of dependencies]. University scientific notes, no. 2. pp. 316–333.
6. Pryimak V. (2009) Matematychni metody ekonomichnoho analizu [Mathematical methods of economic analysis]. Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian).
7. Pryimak V., Vozniak O. (2012) Ekonometrychni modeli dlia prohnozuvannia popytu i propozytii robochoi syly v Ukraini [Econometric models for prognostication of demand and supply of labour force in Ukraine]. Lviv : RVV NLTU Ukrainy, vol. 22.11, pp. 313–319.
8. Kotyrlo E. (2008) Prohnozirovanie sprosa na rabochuyu silu na urovne regiona [Forecasting labor demand at the regional level]. Man and work, no.4, pp. 26–29.
9. Druzhynina V. (2014) Perspektyvnyi analiz potochnoho popytu mistsevoho rynku pratsi [A prospective analysis of the current demand of the local labor market]. Biznes Inform, no. 1, pp. 77–82.
10. Holovne upravlinnia statystyky u Poltavskii oblasti (2007–2016) Turyzm [Tourism], Poltava: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

UDC 629.73:330.322(477)

## Investment challenges harmonization in the Ukraine aviation transport industry

**Naumova N.H.**

PhD, Associate Professor,  
Zaporizhzhya National University

**Nikolaievska A.O.**

Student,  
Zaporizhzhya National University

The article is focused on the interdisciplinary analyses of the investment challenges in the Ukrainian aviation transport industry, the essence of which is constantly being changed in the process of professional communication. The possibility of harmonized discourse functioning is rooted down into the history of its research. The harmonization process has been traced as the balance of investment possibilities, their distinctions have been identified, functioning has been analysed and the influence of both managerial and financial factors on the communication harmonization level in the cross-cultural professional discourse has been estimated.

**Keywords:** aviation transport, low-cost airlines, joint venture, professional discourse, harmonization, investments, cost management.

Наумова Н.Г., Николаєвська А.О. ГАРМОНІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОЇ АВІАТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Статтю присвячено міждисциплінарному аналізу інвестиційних викликів сьогодення, природа яких постійно змінюється в процесі професійної комунікації в сучасній авіатранспортній галузі України. Дискусії з приводу ефективного розкриття інвестиційного потенціалу зазначеної сфери фахової діяльності мають своє історичне коріння. Визначення особливостей гармонізації як приведення у рівновагу інвестиційних можливостей разом із способами їхнього використання тягне за собою цілу низку питань організаційного та фінансового характеру, вирішенню яких і присвячена стаття.

**Ключові слова:** авіатранспорт, бюджетні авіалінії, спільне підприємство, фаховий дискурс, гармонізація, інвестиції, управління витратами.

Наумова Н.Г., Николаевская А.А. ГАРМОНИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ СОВРЕМЕННОЙ АВИАТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Статья посвящена комплексному междисциплинарному выявлению инвестиционных особенностей современной авиатранспортной отрасли Украины, суть которых постоянно меняется в процессе профессиональной коммуникации. Дискуссии относительно эффективного использования инвестиционного потенциала указанной сферы профессиональной деятельности имеют свое историческое развитие. Определение особенностей гармонизации как приведение в равновесие инвестиционных возможностей одновременно с указанием способов их применения определяет решение целого ряда вопросов организационного и финансового характера, решение которых и предлагается в данной статье.

**Ключевые слова:** авиатранспорт, бюджетные авиалинии, совместное предприятие, профессиональный дискурс, гармонизация, инвестиции, управление затратами.

Aviation transport is the most promising for the development of the interaction of the state and business in the economy, because it is the youngest and therefore more flexible to the use of modern market instruments and schemes.

Aviation serves practically all points of the globe and the main task of the industry is to ensure the rapid and sustainable development of aviation and infrastructure, adapt existing capacities to new opportunities for their operation. On air routes, parallel to the international transport corridors and the most important air transport destinations, the largest airports that

carry out the shipment of goods and passengers from international routes.

As transport is one of the most important components of the economic system of Ukraine, its linear functioning should be considered as basic for the formation and development of market relations. It is worth mentioning that the airline market has the fastest growth rates from all modes of transport in the world, due to the increased mobility of the population, the development of national and international tourism, the growth of business activity of enterprises. In such conditions, the problem of assessing the

state and prospects of the development of transportations that become leaders in the market is actualized.

A significant contribution to the scientific substantiation of investment activity and the main issues of the operation and development of aviation companies covered in the writings of such researchers as A. Cento, V. Pavlov, O. Arefieva, M. Semenova, I. Miagkykh, N. Kasianova, etc.

The purpose of the article is to study and describe the characteristics of the current state of the air transport market in Ukraine, as well as to determine its investment potential.

According to the statistics for 2016, Ukrainian airlines made 79.5 thousand commercial flights (by 2015 – 66.3 thousand flights). The number of passengers carried increased by 31.3 percent compared to 2015 and amounted to 8.3 million. The volumes of cargo and mail traffic increased by 5.2 percent and amounted to 74.3 thousand tons.

In 2016, the volume of passenger traffic in Ukraine increased 20.9 percent compared to 2015, according to the State Aviation Agency. The services of Ukrainian airlines were used by 4.9 million passengers – almost the same number flew in pre-crisis 2013.

As the positive dynamics shows (see Figure 1), the primarily result for the development of the international air transport sector are impressive.

Taken into account the fact that Ukraine de facto has lost two of the largest regional airports –

Donetsk and Simferopol, when the national economy is still below the pre-crisis level.

Traditionally, the largest passenger traffic was serviced by the Ukrainian International Airline (UIA) – its indicators grew by 24.6% (absolute figures are not disclosed). Azur Air Ukraine increased passenger traffic by 13%, Windrose Airlines – by 44.1%. These airlines are the leaders of Ukrainian air transport market and provide 95% passenger air transportation [1].

Commercial flights of domestic and foreign airlines serves by 19 Ukrainian airports and airfields. According to the results of 2016, the number of sent and arrived aircraft amounted to 133.2 thousand (compared with 120.7 thousand in 2015). Commodity exchanges increased by 24.7 percent and amounted to 42.9 thousand tons [1]. It should be noted that today about 98 percent of total passenger traffic and postal traffic flows are concentrated in 7 major airports – Boryspil, Kyiv Sikorsky Airport (former “Zhulyany”), Odessa, Lviv, Kharkiv, Dnipropetrovsk and Zaporizhzhya (Figure 2).

Borispol airport due to the successful implementation of the chosen ‘hub’ development strategy achieved growth in the number of passengers served by 18.8 percent compared to the year 2015. The growth of passenger traffic took place in another Kyiv Sikorsky (former “Zhulyany”) capital airport (by 19.4 percent), as well as in almost all regional airports of Ukraine [1].

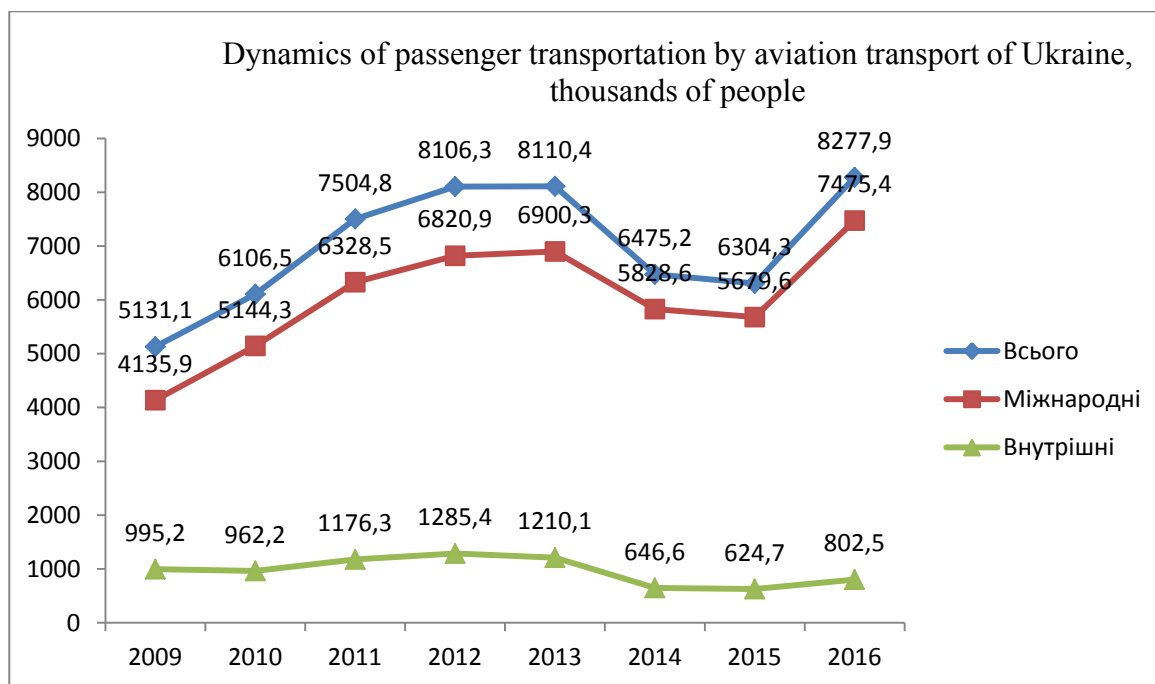


Figure 1

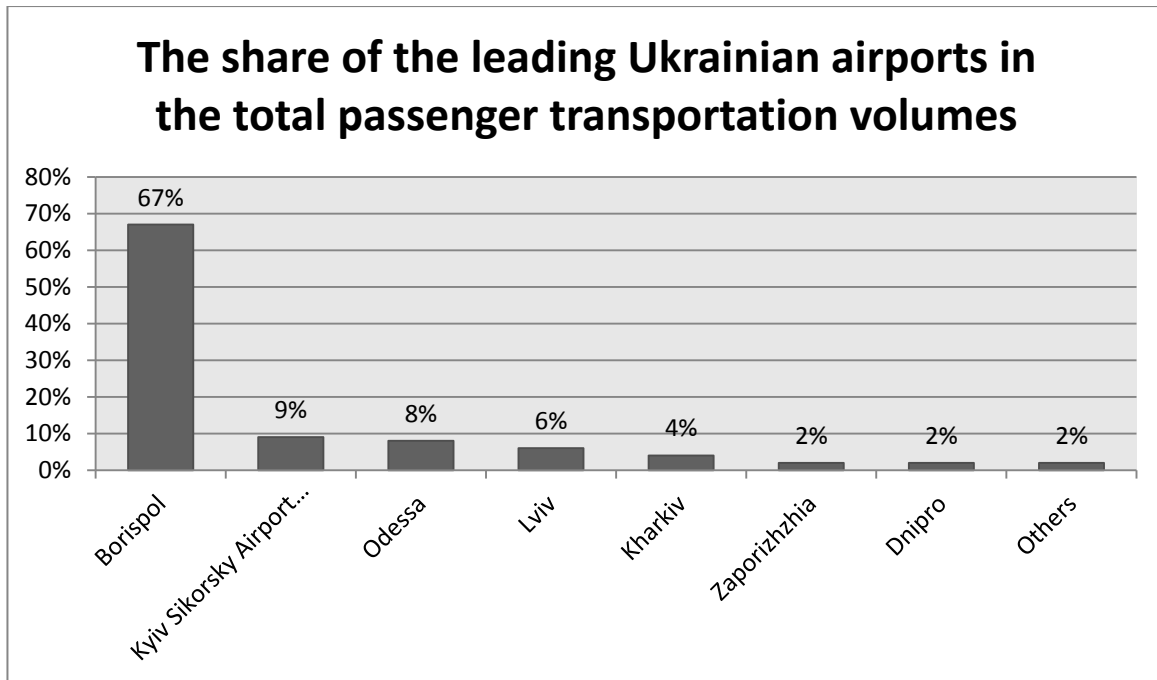


Figure 2

Despite positive indicators, the leaders of the Ukrainian aviation market can not boast of a new fleet. The average age of the aircraft fleet of Ukrainian airlines is approaching 19 years and at the moment is 18.46 years. In particular, the UIA has an average fleet age of 12.97 years, Wind Rose – 15 years. The leaders of European aviation fleet is somewhat younger. So the average age of Lufthansa's boards is 11,3 years, British Airways – 12,7 years, Air France – 11,8 years, KLM – 11,3 years [2].

In 2016 the Governmental program of airports development till 2023 was approved with the targets: 1) to create a single state company to manage airports infrastructure; 2) to double the passenger flow increase till 2023 [3].

The main problem of the Ukrainian air transport market is monopolization. It has led to the establishment of high prices for the services of air carriers. The civil aviation in Europe is one of the cheapest modes of transport: the cost of a ticket varies within the range of 1-45 euros. In Ukraine, prices may reach several hundred US dollars.

One of the harmonizing factor for Ukraine is to provide cheap air transportation services, but they are not national: Wizz Air Ukraine, which is part of the Wizz Air group. It is quick and easy to get to several European countries from Kiev, Lviv or Kharkiv, if you turn to this air carrier.

Air transportation is not popular because it is expensive and inconvenient to fly. This is explained by the fact that in times of economic

crisis, inflation significantly affects the income of consumers. Profit maximization airlines must be achieved at the expense of affordable pricing on the flights, which will increase passenger traffic [4, p.114]. As a consequence, it is necessary to reduce the cost of an air transport product. Also cost restructuring should involve short-term cost reduction in order to conserve cash and supply with constrained demand [5, p. 26].

The ticket price is affected by the terms of sale, class of service, season, time to buy a ticket, ability to replace departure and return dates, a ticket is purchased in one or two sides, time of stay at the point of attachment.

The cost of the ticket consists of two components: fare and airport charges. Fare ticket – a variable that depends on loading a particular flight, season and other factors.

Airport charges are a constant value. Each collection fee, tax and surcharge are used to offset the costs of various structures for organizing the entire spectrum of passenger services fees for the modernization and development of airports, passenger services, customs inspection, immigration and medical control, and also for the cost of aviation fuel.

Most airport charges, taxes and surcharges are paid by the passenger when purchasing a ticket. Depending on the place of issue of the air ticket and the route, taxis and fees are of two types: those that apply when departing and those that are withdrawn upon arrival.

Airport charges are part of the ticket price, which is transferred to the airport for the servicing of passengers and aircraft engaged in carriage. These include airport pickup (for landing and departure), which depends not only on the airport but also on the airline. If a flight with transfers, all meetings are often (but not always!) summed up. The size of the fuel charge is set by the airline. This type of fee depends directly on the cost of aircraft fuel installed at the airline's base airport. In many airlines (especially European ones) there is not only one fuel surcharge, but a few. Whenever the oil from which aviation fuel is produced reaches some sort of price bar, additional airline fees are added, which are summed up with existing ones. Under the airline rates you can fly by different routes, for example – on a direct flight, or transit through any airport. The amount of fees (tax) of airports varies depending on where and how you fly.

For air transport companies it is expedient to allocate and take into account the influence on the level of cost of some aggregated groups of factors. The most significant are change in the volume and structure of air transport products and changing the routes of transportation both on the territory of Ukraine and abroad. There is also such an important factor as improving the technical level of the transport process which includes introduction of new aviation technology and advanced technology, mechanization and automation of works, the introduction of computer technology, etc. Changes in fuel and materials prices, airport charges, electricity tariffs, statutory terms of service of fixed assets and their value, depreciation rates, taxation system together constitute non-transport factors reflecting changes in business conditions.

In spite of everything there are the ways of reducing the cost of air transportation. These methods can become an excellent investment objects. They include increase the volume of work performed, arrangement of the aircraft fleet taking into account the optimal range of non-stop flight, increase in productivity, increase of the coefficient of passenger chairs usage and coefficient of use of load-carrying capacity, that is, increase in demand by improving the quality of work and provision of services, application of a differentiated approach to tariff setting. The main method can be the use of cheaper material assets, subject to quality assurance supported by improvement of material and technical supply, improvement of production and labor and their accounting.

Among other problems of the aviation industry in Ukraine it is necessary to point out:

- the fragmentation of the existing strategic documents on the development of the civil aviation industry;
- the need to bring the main aviation legislation in line with international law;
- the need to improve the model of state regulation of the civil aviation industry;
- the need to create equal and transparent conditions for the functioning of the markets of air transportation, ground handling and other related markets, operating in civil aviation, in order to promote competition and quality of services;
- ineffective management of state property, especially airports;
- the slow introduction of modern methods of ensuring and overseeing the safety of flights;
- lack of mechanisms for implementing public-private partnerships;
- non-transparency of the activities of state bodies for interested enterprises and the public.

In conclusion it is logical to offer some solutions that implies comprehensive measures aimed at developing the potential of this type of transport and increasing the efficiency of its use.

These measures should include:

1. Creating of the international consortiums with leading multinational corporations; organization of joint ventures; long-term cooperation; cross-border mergers and acquisitions
2. Replacement most aircraft of national airlines for modern aircraft with high passenger comfort, fuel efficiency and reduced costs for maintenance.
3. The development of an online booking system will increase the efficiency of aviation enterprises. This will facilitate the work of sales service managers and will provide speed and convenience when providing electronic booking for passengers. Effective is the introduction of promotional tariffs which each airline set within the framework of internal rules, as well as youth, pension, group, excursion tariffs.
4. Privatization of state enterprises aviation complex in order to increase profitability and investment and innovation activity of enterprises.

The efficiency of the steps enumerated above should make the subject of the further research. The travel industry is a dynamic environment subject to constant change. Competition reinforces the need to permanently adapt, differentiate and innovate to respond better to customer expectations.

## REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 05.03.2018)
2. Avianews today. URL: [https://www.avianews.com/airlines/advice/2016/09/16\\_ukrainian\\_airlines\\_fleet\\_age.shtml](https://www.avianews.com/airlines/advice/2016/09/16_ukrainian_airlines_fleet_age.shtml) (дата звернення 09.03.2018)
3. Korotitch T. Transport Market in Ukraine. 2016. URL: [https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/sites/trade/files/market\\_studies/2016-Ukraine-Transport-Market.pdf](https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/sites/trade/files/market_studies/2016-Ukraine-Transport-Market.pdf) (дата звернення 10.03.2018)
4. Kasianova N., Suvorova K. Prospects of Ukraine low-cost aviation. Proceedings of the National Aviation University. 2016. N 2(67). P. 114–120. DOI: 10.18372/2306-1472.67.10443
5. A. Cento. The Airline Industry: Challenges in the 21st Century. Springer-Verlag Berlin Heidelberg. 2009. URL: [http://www.beck-shop.de/fachbuch/leseprobe/9783790820874\\_Excerpt\\_001.pdf](http://www.beck-shop.de/fachbuch/leseprobe/9783790820874_Excerpt_001.pdf) (дата звернення 10.03.2018)

УДК 332.1:37.014.54

## Особливості розвитку регіональних ринків освітніх послуг в Україні

**Павліха Н.В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин  
та управління проектами

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

**Цимбалюк І.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

**Долиняк Ю.О.**

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
та управління проектами  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

---

Пріоритетним напрямом регіональної політики, що сприяє підвищенню соціально-економічного рівня розвитку регіонів та економічному зростанню в Україні, є розвиток регіональних ринків освітніх послуг. Стаття присвячена вивченню особливостей розвитку регіональних ринків освітніх послуг в Україні, що є надзвичайно актуальним в умовах поглиблення процесів європейської інтеграції.

**Ключові слова:** освітня послуга, регіональний ринок освітніх послуг, європейська інтеграція, фінансування освіти, державна та регіональна політика.

Павліха Н.В., Цимбалюк І.О., Долиняк Ю.О. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Приоритетным направлением региональной политики, способствующей повышению социально-экономического уровня развития регионов и экономическому росту в Украине, является развитие региональных рынков образовательных услуг. Статья посвящена изучению особенностей развития региональных рынков образовательных услуг в Украине, что является чрезвычайно актуальным в условиях углубления процессов европейской интеграции.

**Ключевые слова:** образовательная услуга, региональный рынок образовательных услуг, европейская интеграция, финансирование образования, государственная и региональная политика.

Pavliukha N.V., Tsimbalyuk I.O., Dolyniak Y.O. FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL EDUCATIONAL MARKETS IN UKRAINE

The priority direction of the regional policy contributing the increasing of the socio-economic development of the regions and economic growth in Ukraine, is the development of regional markets of educational services. In the article the peculiarities of the development of regional markets of educational services in Ukraine have been studied. It is extremely relevant in conditions of deepening of European integration processes in Ukraine.

**Keywords:** educational service, regional market of educational services, European integration, financing of education, state and regional policy.

---

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Актуальним є вивчення особливостей розвитку регіональних ринків освітніх послуг у контексті реалізації Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, розроблення та запровадження стратегічних напрямів розвитку ринку освітніх послуг в Україні та реформування освітньої сфери. Розвиток регіональних ринків освітніх послуг є пріоритетним напрямом державної та регіональної політики у сфері освіти в Україні. У сучасних умовах

в Україні національні та регіональні стратегії розвитку регіональних ринків освітніх послуг є недостатньо дієвими, що підтверджується відносно низьким обсягом їх експорту, труднощами у здійсненні інтеграції української освіти в європейський освітній простір, повільними темпами розвитку міжнародних освітніх програм. Освітня сфера як важливий елемент соціальної сфери є чинником піднесення рівня якості життя людей, що є важливим для країн із соціально орієнтованою економікою.



**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методичні засади розвитку освітянської діяльності та функціонування ринку освітніх послуг глибоко розкриті у працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Н. Авшенюк, Т. Боголіб, Ю. Гава, Б. Данилишин, М. Долішній, О. Карпюк, О. Кратт, Н. Павліха, А. Панкрухін, С. Подзігун, Л. Семів, Г. Товканець, Т. Оболонська, В. Огаренко, А. Шевчук, А. Шендер, Л. Юрчук та ін.

Водночас, незважаючи на значний обсяг дослідницьких публікацій за цією тематикою, залишаються відкритими для дослідження питання особливостей розвитку регіональних ринків освітніх послуг в Україні. Наведені положення зумовили актуальність дослідження.

**Метою статті** є вивчення особливостей розвитку регіональних ринків освітніх послуг в Україні. Для досягнення мети поставлені такі завдання: здійснити категоріальну ідентифікацію поняття регіонального ринку освітніх послуг; охарактеризувати особливості розвитку регіональних ринків освітніх послуг в Україні; визначити проблеми розвитку регіональних ринків освітніх послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний регіональний ринок освітніх послуг – це складна соціально-економічна система, що функціонує в межах тенденцій регіоналізації та європейської інтеграції.

Регіональний ринок освітніх послуг – це система економічних відносин із приводу попиту та пропозиції освітніх послуг, яка має власну організаційну структуру, виконує специфічні функції, орієнтується на характерні інституційні норми і розвивається в певних геопросторових межах [1]. Споживачі освітніх послуг та навчальні заклади, які їх надають, органи державної влади у сфері освіти, що діють у певному регіоні, формують регіональний ринок освітніх послуг.

І. Тимечко зазначає, що виділення ринкових відносин та ринкового середовища на рівні регіону має важливе соціально-економічне значення, просвічує взаємодію суб'єктів регіонального ринку, орієнтовану на задоволення потреб членів територіальних громад та підвищення рівня їхнього життя [2, с. 126].

Зауважимо, що регіональні ринки освітніх послуг в Україні розвиваються в межах загальних закономірностей ринкової економіки та європейської інтеграції.

Розвиток регіональних ринків освітніх послуг відбувається під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Зовнішні – це фактори

зовнішнього середовища, які характеризують сукупність умов, до яких адаптуються регіони; внутрішні означають внутрішній потенціал, що визначає можливості та ефективність процесу адаптації регіонів до зовнішніх та внутрішніх впливів. Серед зовнішніх факторів виділяють економічні, соціально-демографічні, політичні, науково-технічні та природо-географічні фактори тощо. До внутрішніх факторів відносять кон'юнктуру та інфраструктуру ринку, рівень цін на освітні послуги та продукти інтелектуальної праці та ін.

У сучасному світі освіта і знання визначаються інтернаціональним явищем. Формується єдиний європейський освітній простір, що відбувається за допомогою заходів, спрямованих на інтеграцію та зближення в питаннях організації освіти та формування спільного ринку освітніх послуг. Це відбувається шляхом відповідного інституційного забезпечення та здійснюється на всіх рівнях освітнього простору – від локального (рівня навчального закладу) до міжнародного (рівня міжнародних організацій).

Україна володіє потужним освітнім потенціалом та можливістю виходу вітчизняної освіти на світові ринки освітніх послуг. В умовах радикальних соціально-економічних перетворень відбулися зміни, які зумовили становлення та розвиток ринку освітніх послуг в країні. Внаслідок процесів глобалізації, європейської інтеграції та інформаційної революції відбуваються трансформаційні зрушення в національній системі освіти, наближення до принципів Болонського процесу. У контексті розвитку освітніх послуг в Україні інтеграційні фактори характеризують тенденцію, завдяки якій національні провайдери освіти на ринку освітніх послуг, що були обмежені у наданні своїх послуг державними кордонами, отримали можливість експортувати освітні послуги в країни Європейського Союзу, і навпаки. Євроінтеграційні процеси, будучи суттєвим викликом для вітчизняної системи освіти, одночасно дають значні можливості для розвитку ринків освітніх послуг в регіонах України.

Стан та тенденції розвитку регіональних ринків освітніх послуг є віддзеркаленням розвитку ринку освітніх послуг на національному рівні, що розкривається на основі аналізу кількісних та якісних показників.

Показники фінансування освіти в Україні як системи відносин із формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, що забезпечує нормальне функціонування освіт-

ньої сфери, характеризують розвиток ринку освітніх послуг як на національному, так і регіональному рівнях.

Основним джерелом видатків на освіту визначені державні і місцеві бюджети. Внаслідок соціально-економічної кризи в Україні скоротилися обсяги державного фінансування освіти в структурі зведеного бюджету.

Збільшення витрат на освіту з державних джерел в абсолютних значеннях переважно пов'язане зі зростанням витрат на оплату праці та збільшенням вартості комунальних послуг і не пов'язане зі зростанням фінансування наукових досліджень та впровадженням інновацій у сфері освіти.

Аналіз видатків на освіту в Україні за 2005–2017 роки показав тенденції зростання обсягів місцевих видатків. Враховуючи високий темп інфляції в Україні, позитивний ефект від зростання фінансування освіти практично звидиться нанівець [4].

Аналіз обсягів залучення інвестицій в освіту в Україні показав їх малу частку у структурі інвестицій в основний капітал сфери послуг,

а також зменшення їх обсягів, що спричинено ризиками, загрозами, валютно-фінансовою нестабільністю, нестійким характером власності, корупцією, бюрократією, усіма чинниками, які гальмують процеси інвестування в розвиток соціальної сфери загалом. Інвестиції в освіту, в тому числі за рахунок коштів державного бюджету, коштів місцевих бюджетів, власних коштів підприємств та організацій, коштів іноземних інвесторів, інших джерел фінансування, показані в таблиці 3.

Аналіз динаміки випуску товарів і послуг у ринкових цінах в Україні, у тому числі в освіті, проведений за період 2010–2016 рр., показує позитивну динаміку. Відповідно зростають обсяги валового внутрішнього продукту, у тому числі в освіті, в абсолютних показниках. Хоча частка освіти у валовому внутрішньому продукті загалом знижується, що показано в таблиці 4.

Про розвиток регіональних ринків освітніх послуг свідчать обсяги експорту та імпорту цих послуг. Глобалізація в освітянській сфері проявляється показником «включеності» кра-

Таблиця 1

**Величина видатків зведеного бюджету на функціонування галузі вищої освіти в Україні, 2000–2016 роки, млн. грн.**

Роки	2000	2005	2010	2014	2015*	2016* (станом на 01.11.2016)
Всього видатків на вищу освіту	2285,5	7934,1	24998,4	28340,5	30981,8	30595,9
% від видатків Зведеного бюджету	4,7%	5,7%	6,6%	5,4%	4,6%	4,4%
% ВВП	1,3%	1,8%	2,3%	1,8%	1,6%	1,9%

\* Без урахування видатків бюджетів АР Крим, м. Севастополь та зони АТО [3]

Таблиця 2

**Показники виконання Зведеного бюджету України. Видатки на освіту, 2005–2017 роки, млн. грн.**

Джерела фінансування, роки	2005	2010	2012	2014	2015*	2016*	2017*
Зведений бюджет	26745	79789	101561	100110	114193	129437	177755
Державний бюджет	9882	28806	30243	28678	30185	34826	41140
Місцеві бюджети	16863	50982	71318	71432	84008	94611	136615

\* Без урахування видатків бюджетів АР Крим, м. Севастополь, та зони АТО [3]

Таблиця 3

**Капітальні інвестиції в Україні в основний капітал сфери послуг за видами економічної діяльності за 2010–2016 роки, млн. грн (% у загальній структурі)**

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1
Освіта	1818,4 (1,00%)	2090,7 (0,87%)	1463,5 (0,54%)	1030,5 (0,41%)	820,9 (0,37%)	1540,1 (0,56%)	2257,3 (0,63%)

\* Без урахування видатків бюджетів АР Крим, м. Севастополь та зони АТО [3]

Таблиця 4

**Динаміка валового внутрішнього продукту в Україні,  
у тому числі освіти, 2010–2016 роки**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	у фактичних цінах; млн. грн.						
Випуск товарів і послуг у ринкових цінах	2507439	3045241	3234174	3260553	3558223	4488398	5420433
У т. ч. освіта	80349	87242	101823	107528	106305	119928	132745
Валовий внутрішній продукт	1079346	1299991	1404669	1465198	1586915	1988544	2385367
У т. ч. освіта	53462	59377	71771	77986	76068	82778	88996
% освіти від ВВП	5%	4,6%	5,4%	5,3%	4,8%	4,2%	3,7%

\* Без урахування видатків бюджетів АР Крим, м. Севастополь та зони АТО [3]

їни в глобальній освітній простір, її визнання конкурентоспроможною на ринку надання освітніх послуг. За характеристиками грошових потоків від експорту та імпорту освітніх послуг в Україні можна відзначити недостатній рівень конкурентоспроможності України на світовому ринку освітніх послуг. Це стосується передусім вищої освіти.

Про стан та характеристики освітніх послуг в країні свідчать глобальні рейтинги. Аналіз рейтингових позицій України за складниками Глобального індексу конкурентоспроможності за період 2010–2015 років показує негативні тенденції. Зокрема, зменшуються такі показники, як якість системи освіти загалом, стан вищої і професійної освіти загалом, якість освіти з менеджменту бізнесу.

З огляду на те, що важливий сектор серед показників, що характеризують ринок освітніх послуг, займають показники розвитку вищої освіти в Україні, що забезпечено відповідною статистичною інформацією, у дослідженні було проаналізовано розвиток регіональних ринків освітніх послуг із погляду розвитку вищої освіти в Україні. Зокрема, застосовано статистичні бюлетені «Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок навчального року», «Наукова та інноваційна діяльність в Україні».

На основі методики розрахунку інтегрального індексу, що являє собою систему часткових показників, зроблено оцінку рівня розвитку регіональних ринків освітніх послуг. До часткових показників, що являють собою складники інтегрального індексу розвитку регіонального ринку освітніх послуг, відно-

симо показники рівня розвитку освіти (кількість вищих навчальних закладів, кількість студентів, обсяг реалізованих освітніх послуг у регіоні); показники рівня розвитку науки (кількість викладачів у регіоні, в тому числі тих, що мають науковий ступінь); показники інвестиційного забезпечення освіти (капітальні інвестиції в освіту, видатки місцевих бюджетів в освіту). Порівняння значень часткових інтегральних показників рівня розвитку ринку освітніх послуг у регіонах дало змогу виявити асиметричність їх рівнів. Зокрема, високим рівнем розвитку ринку освітніх послуг характеризується місто Київ; достатнім рівнем відзначаються Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Одеська області; середнім – Запорізька, Вінницька, Полтавська, Тернопільська, Донецька, Івано-Франківська, Київська, Черкаська області, низьким – Житомирська, Рівненська, Волинська, Хмельницька, Сумська, Чернівецька, Миколаївська, Херсонська, Закарпатська, Кіровоградська, Чернігівська, Луганська області.

**Висновки з цього дослідження.** Розвиток регіональних ринків освітніх послуг відіграє важливу роль у формуванні ефективного кадрового, наукового та інноваційного потенціалу як регіонів, так і України загалом, забезпечує підтримку національних інтересів України в умовах поглиблення процесів європейської інтеграції. Перспективою подальших досліджень є формування державної та регіональної стратегії розвитку освіти та визначення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування регіональних освітніх ринків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шендер А.Р. Оцінювання регіональних ринків освітніх послуг у сфері вищої освіти в умовах активного впливу зовнішнього середовища / А.Р. Шендер // Регіональна економіка. 2013. № 3.
2. Тимечко І.Р. Концептуальні підходи дослідження поведінки суб'єктів транскордонної взаємодії / І.Р. Тимечко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2014. Вип. 2. С. 125–132.
3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року: [стат. бюл.] / Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publosvita\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm)
4. Карпюк О.А. Фактори формування та розвитку ринку освітніх послуг / О.А. Карпюк // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання Житомирського державного університету ім. І. Франка. URL: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009\\_1/09koarop.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009_1/09koarop.pdf)
5. Павліха Н.В. Роль науки і освіти в забезпеченні сталого розвитку держави та її регіонів / Н.В. Павліха // Регіональна економіка. 2017. № 2(84). С. 171–172.

REFERENCES:

1. Shender A. R. (2013) Otsiniuvannia rehionalnykh rynkiv osvithnykh posluh u sferi vyshchoi osvity v umovakh aktyvnoho vplyvu zovnishnoho seredovyshcha [Assessment of the regional markets of educational services in the field of higher education in conditions of active influence of the external environment]. Regional economy, vol. 3, pp. 199–210.
2. Tymechko I.R. (2014) Kontseptualni pidkhody doslidzhennia povedinky subiektiv transkordonnoi vzaiemodii [Conceptual approaches to studying the behavior of subjects of cross-border interaction]. Social and economic problems of the modern period of Ukraine. vol. 2, no 106, pp. 125–132.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchych navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2016/17 navchalnoho roku [Main indicators of activity of higher educational institutions of Ukraine, 2016/17]. Available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publosvita\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm)
4. Karpiuk O.A. Faktory formuvannia ta rozvytku rynku osvitnykh posluh / O.A. Karpiuk [Factors for the formation and development of the market of educational services]. Economy. Management. Innovations. Available at: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009\\_1/09koarop.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009_1/09koarop.pdf)
5. Pavlikha N.V. Rol nauky i osvity v zabezpechenni staloho rozvytku derzhavy ta yii rehioniv Rehionalna ekonomika [The role of science and education in ensuring sustainable development of the state and its regions]. Regional economy, vol.2, no 84, pp. 171–172.

УДК 338.001.36

## Оцінка соціально-економічних особливостей Західного регіонального ринку житлової нерухомості України

Павлов К.В.

кандидат економічних наук,  
доцент, докторант  
Східноєвропейського національного університету  
імені Лесі Українки

У статті відображено результати аналізу основних соціальних та економічних характеристик, притаманних Західному регіональному ринку житлової нерухомості України, в межах запропонованого автором бачення територіального регіонування країни. У процесі дослідження автором було взято до уваги економічні, соціальні, демографічні, географічні особливості регіону. Також здійснене автором дослідження знаходить своє відображення в показниках наявного житлового фонду, валового регіонального продукту, динаміці показників прийнятої в експлуатацію загальної площі житла в регіоні, капітальних інвестицій у будівництво, динаміці показників середньої вартості квадратного метру житла тощо. Унікальність цього дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних та практичних гіпотез ефективності функціонування регіональних ринків житла в Україні на основі емпіричних, соціальних, економічних та потенційних переваг регіону.

**Ключові слова:** потенціал регіону, регіональний продукт, конкурентоспроможність, капітальні інвестиції, житловий фонд, регіонування, ціноутворення, ринковий попит, кон'юнктура ринку, ринок житла Західного регіону.

Павлов К.В. ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАПАДНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ

В статье отражены результаты анализа основных социальных и экономических характеристик, присущих Западному региональному рынку жилой недвижимости Украины, в пределах предложенного автором видения территориального регионирувания страны. В процессе исследования автором были приняты во внимание экономические, социальные, демографические, географические особенности региона. Также совершенное автором исследование находит свое отражение в показателях имеющегося жилого фонда, валового регионального продукта, динамике показателей принятой в эксплуатацию общей площади жилья в регионе, капитальных инвестиций в строительство, динамике показателей средней стоимости квадратного метра жилья. Уникальность этого исследования заключается в обосновании теоретических и практических гипотез эффективности функционирования региональных рынков жилья в Украине на основе эмпирических, социальных, экономических и потенциальных преимуществ региона.

**Ключевые слова:** потенциал региона, региональный продукт, конкурентоспособность, капитальные инвестиции, жилой фонд, регионирувание, ценообразование, рыночный спрос, конъюнктура рынка, рынок жилья Западного региона.

Pavlov K.V. ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC FEATURES WEST REGIONAL MARKET OF HOUSING PROPERTY OF UKRAINE

This article presents the results of the analysis of the main social and economic characteristics of the inherent Western real estate market of Ukraine in the framework of the author's proposed vision of the country's territorial region. In the course of the research, the author took into account the economic, social, demographic, and geographic features of the region. Also, the author of the study is reflected in the indicators of the existing housing stock, the gross regional product, the dynamics of the indicators adopted in the operation of the total area of housing in the region, capital investment in construction, dynamics of indicators of the average cost per square meter of housing, etc. The uniqueness of this study is to substantiate the theoretical and practical hypotheses of the effectiveness of functioning of regional housing markets in Ukraine on the basis of the empirical, social, economic and potential advantages of the region.

**Keywords:** regional potential, regional product, competitiveness, capital investment, housing stock, regionalization, pricing, market demand, market conditions, housing market of the western region.

**Постановка проблеми.** Територіальна протяжність нашої держави із заходу на схід становить не більше 1300 км, а з північної її частини до південної – близько 890 км. Територія

України в південній частині омивається Чорним та Азовським морями; розташована в помірних широтах та межує з такими країнами, як Польща, Словаччина, Угорщина,

Румунія, Молдова, Білорусь та Російська Федерація. Протяжність кордону становить близько 6500 км, з яких проходить морем – трохи більше тисячі. Загалом характер господарського та промислового територіального освоєння держави чітко простежується у специфіці регіонального профілю господарства певних її територій.

Тому очевидним та зрозумілим є взаємозв'язок між функціонуванням ринкових процесів регіону та соціально-економічним потенціалом і господарською оцінкою самого регіону. У зв'язку з цим, а також з урахуванням авторського підходу до регіонального розподілу особливої актуальності щодо аналізу соціальних та економічних чинників впливу набуває Західний регіон.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати досліджень стосовно становлення та функціонування ринку житлової нерухомості в Україні висвітлено у наукових працях А.М. Асаула, А.Г. Грязнової, М.Л. Крушицького, І.В. Кривов'язюка, Т.Г. Молодченка, В.І. Павлова, Р.А. Перельот, С.А. Сівця. Проте дослідженню ринкового становища та соціально-економічних чинників, що впливають на ринок житла в окремих регіонах країни, було приділено недостатньо уваги.

**Формування цілей статті.** Метою статті є оцінка соціально-економічних особливостей Західного регіону України та їх впливу на регіональний ринок житлової нерухомості в межах зазначеного регіону.

**Виклад основного матеріалу.** У Західний регіон входять вісім областей: Волинська, Рівненська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька, Закарпатська, Івано-Франківська та Чернівецька.

Цей регіон за територією посідає першу позицію серед інших регіонів, що нами виділено, – 131 277 кв. км, або 21,7% території України, та друге за показником кількості населення – 10 640 тис. осіб. Він налічує найбільшу кількість областей – вісім. У його межах знаходиться 298 населених пунктів міського типу та найбільша кількість населених пунктів у сільській місцевості – 8082 одиниці.

Характерною особливістю цього регіону є те, що 6 областей із 8, що включено до його складу, межують з іншими державами, тим самим є прикордонними. Як наслідок, перспективність соціально-економічного розвитку цього регіону значною мірою залежить від стану відносин із сусідніми державами. Варто також відзначити і те, що територією цього регіону прокладено газові, нафтові магістралі

та лінії транспортування електроенергії. До того ж цей регіон знаходиться на перетині важливих міжнародних шляхів шосейного та залізничного сполучення. Відзначимо, що Волинська область (південно-західна її частина), яка входить до складу цього регіону, характеризується як високорозвинений рекреаційний центр, адже на її території розміщено велику кількість озер та Шацький національний парк.

Західний регіон за показниками загальнодержавного валового регіонального продукту (ВРП) серед інших регіонів займає третє місце, а його частка у загальнодержавному обсязі становить близько 14%. За показником ВРП у розрахунку на одну особу цей регіон вважається недостатньо розвиненим, оскільки його середній показник у 2016 році становив близько 28 899 грн. у фактичних цінах [1, с. 10].

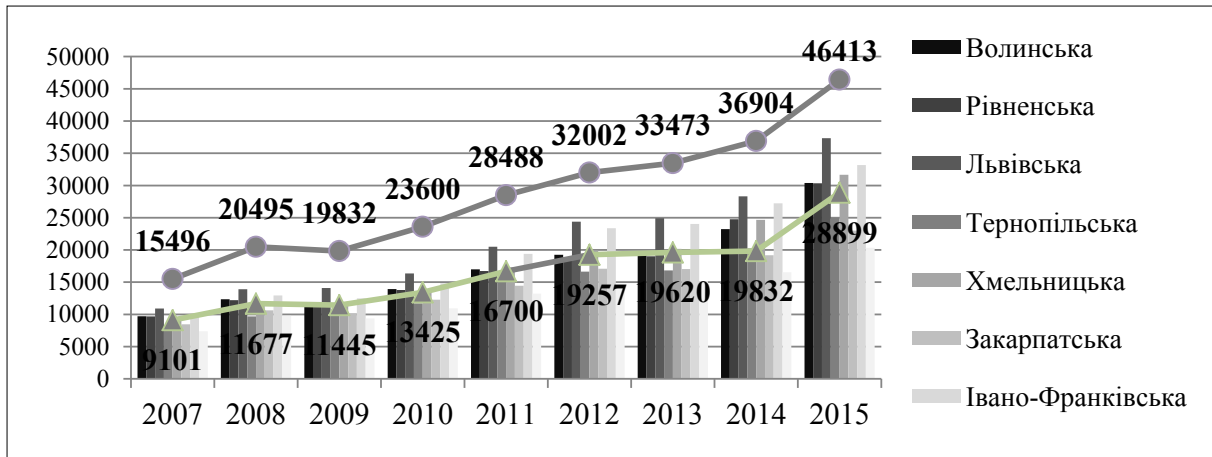
Західний регіон у структурі національного господарства представлений переважно у галузях матеріального виробництва. Незважаючи на те, що особливе місце серед галузей соціальної сфери у регіоні посідає будівництво, транспорт та державне управління, це насамперед аграрний регіон [1, с. 10].

Якщо ж розглядати цей регіон крізь призму територіального поділу праці, то слід насамперед виділити машинобудування, легку промисловість, хімічну, нафтопереробну та газову промисловість, сільське господарство, виробництво спеціалізованого технологічного обладнання, лісову та деревообробну промисловість.

Агропромисловий комплекс на території Західного регіону є досить різноманітним. Як наслідок, більшість областей, що включено до його меж, спеціалізуються на виробництві овочевої, плодової, буряко-цукрової, молочно-м'ясопромислової та зернової продукції.

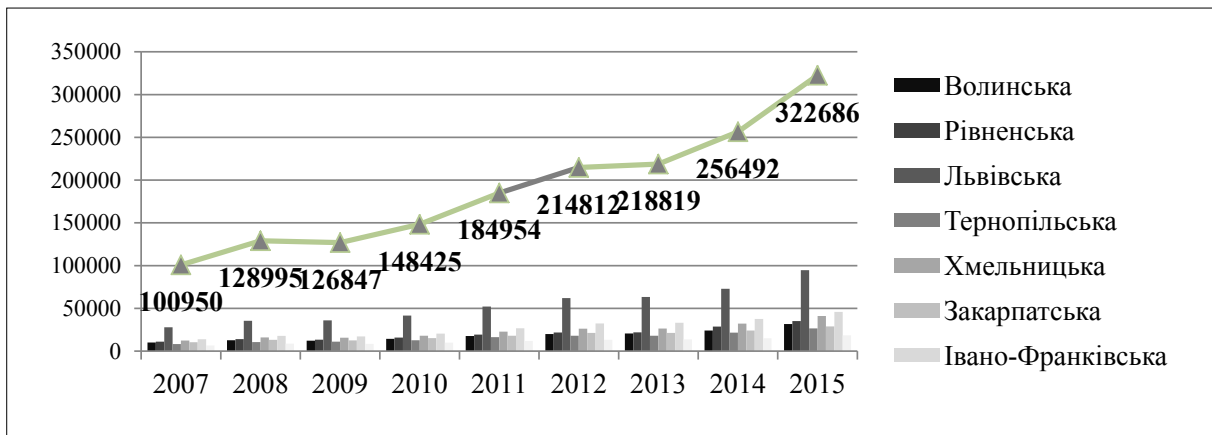
Якщо ж розглядати випуск готової продукції в регіоні, то слід відзначити насамперед сільське господарство та переробну промисловість. З-поміж галузей соціальної сфери слід виділити транспортні, торговельні та освітні послуги.

*Валовий регіональний продукт у західному регіоні.* У процесі дослідження основних соціально-економічних показників цього регіону слід акцентувати увагу на рівні показників валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу, з яких видно, що Західний регіон характеризують найнижчі середньо-душові показники ВРП серед зазначених нами шести регіонів (рис. 1).



**Рис. 1. Показники обсягу валового регіонального продукту Західного регіону станом на 1 січня (у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах, грн.)**

*Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 2, 10]*



**Рис. 2. Валовий регіональний продукт Західного регіону станом на 1 січня (млн, грн.)**

*Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 2, 10]*

З рисунку 1 видно, що в Західному регіоні лідируючі позиції за показниками ВРП у розрахунку на одну особу впродовж багатьох років займає Львівська область – у 2015 році цей показник у фактичних цінах становив 37 338 грн. Водночас найнижчий показник останнім часом спостерігався у Чернівецькій області, у 2015 році він становив 20 338 грн.

Якщо вивчати результати діяльності областей у Західному регіоні за показниками загального обсягу ВРП, то картина виглядає інакше. Відповідно, місце Західного регіону серед шести нами запропонованих буде третім, а показник рівня загального обсягу ВРП за регіоном станом на 2015 рік становив 322 686 млн. грн. (рис. 2).

*Чисельність та густина населення Західного регіону.* Цей регіон характеризується низьким рівнем урбанізації, про що

свідчить пропорційність показників щодо розселення його жителів. Показники чисельності наявного населення в період 2009–2017 років зображено на рис. 3.

Аналізуючи показники рис. 3, можемо дійти висновку, що лідируючі позиції за показниками урбанізації порівняно з іншими областями, включеними до Західного регіону, займає Львівська область – 29%. Водночас найменші показники чисельності наявного населення в містах відзначено у Чернівецькій області (у 2017 році – трохи більше 7%). Західному регіону притаманна велика кількість малих за територією та поселенням міських поселень та селищ міського типу.

Найбільшим містом за показниками заселеності в регіоні є місто Львів, населення якого станом на 1 січня 2017 року становило 2 534 027 осіб. Водночас інші міські посе-

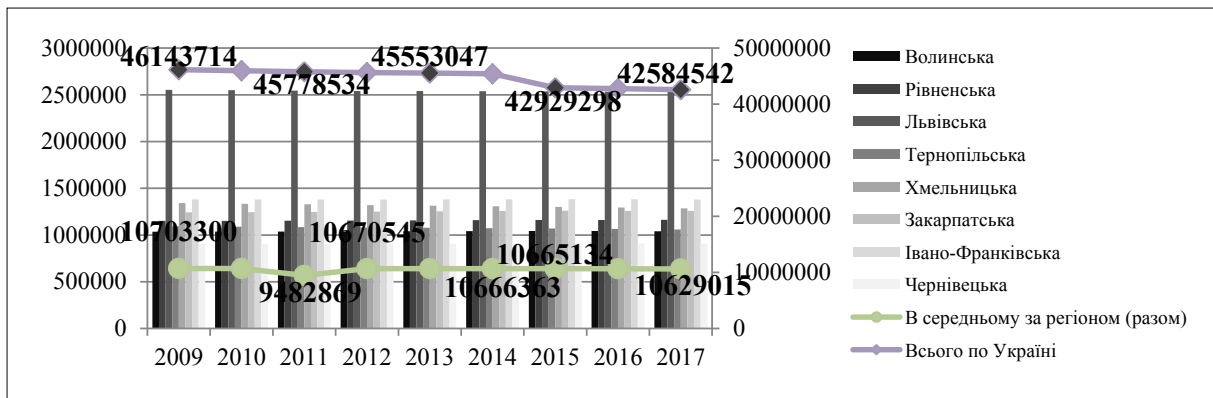


Рис. 3. Чисельність наявного населення в Західному регіоні (станом на 1 січня; осіб)

Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]

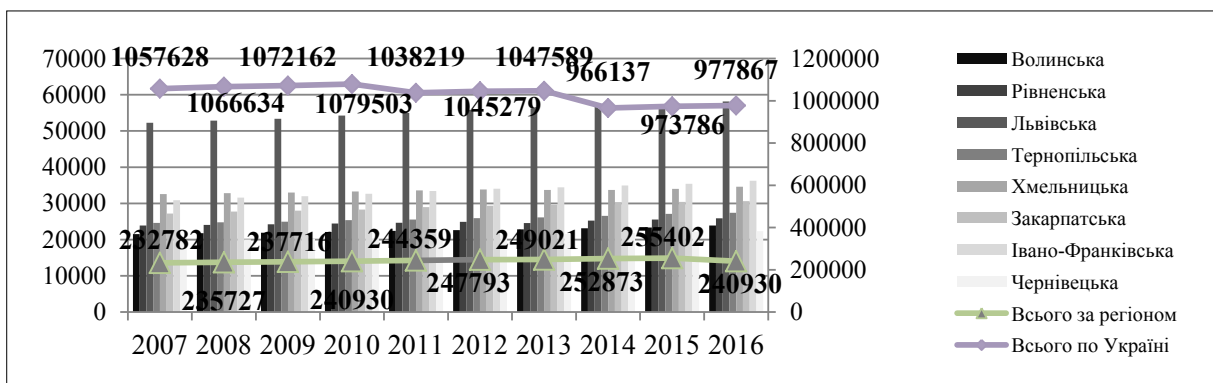


Рис. 4. Житловий фонд Західного регіону за період 2007–2016 рр. (тис. кв. м загальної площі)

Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]

лення в цьому регіоні значною мірою поступаються за цим показником місту Лева: м. Хмельницький – 268 527 осіб; м. Чернівці – 266 034 осіб; м. Рівне – 247 356 осіб; м. Івано-Франківськ – 233 360 осіб; м. Тернопіль – 217 866 осіб; м. Луцьк – 217 033 осіб; м. Ужгород – 114 007 осіб; м. Мукачеве – 86 037 осіб; м. Дрогобич – 76 702 осіб; м. Калуш – 67 079 осіб; м. Ковель – 69 294 осіб; м. Новолинськ – 52 624 осіб; м. Вараш – 42 160 осіб; м. Дубно – 380 39 осіб. Загальний показник густоти населення у Західному регіоні є відносно високим та становить 84,3 осіб / кв. м [1, с. 10].

**Житловий фонд Західного регіону.** Обсяг житлового фонду, розміщеного на території Західного регіону станом на 1 січня 2017 року, становив 240 930 млн. кв. м загальної площі, що становить близько 24,6% від загального національного обсягу.

На територію Львівської області припало 5161 млн. кв. м; Хмельницької – 34 618 млн. кв. м; Івано-Франківської – 36 242 млн. кв. м; Закар-

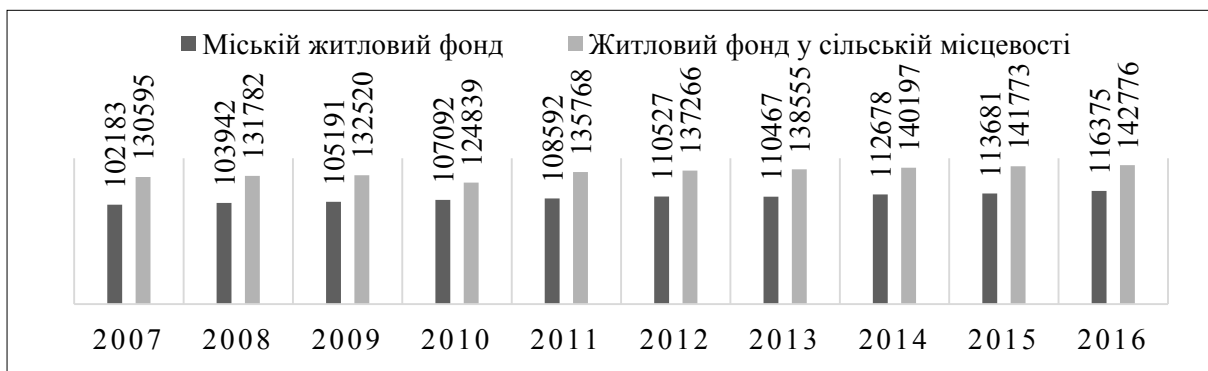
патської – 30 543 млн. кв. м; Тернопільської – 27 403 млн. кв. м; Рівненської – 25 866 млн. кв. м; Волинської – 23 891 млн. кв. м; Чернівецької – 22 337 млн. кв. м (рис. 4) [1, 10].

Житловий фонд у міських поселеннях в Західному регіоні на кінець 2016 року становив 116 375 тис. кв. м. Водночас зазначений регіон вирізняється з-поміж інших значною кількістю наявного житлового фонду на території сільських поселень, який становить близько 142 776 тис. кв. м, а це майже 55,1% від загального обсягу житлового фонду в регіоні (рис. 5).

Протягом 2007–2016 років на території Західного регіону було збудовано близько 264 806 квартир та прийнято в експлуатацію 31 185 млн. кв. м загальної площі житла, що становить близько 32,6% від загального національного обсягу (рис. 6, 7).

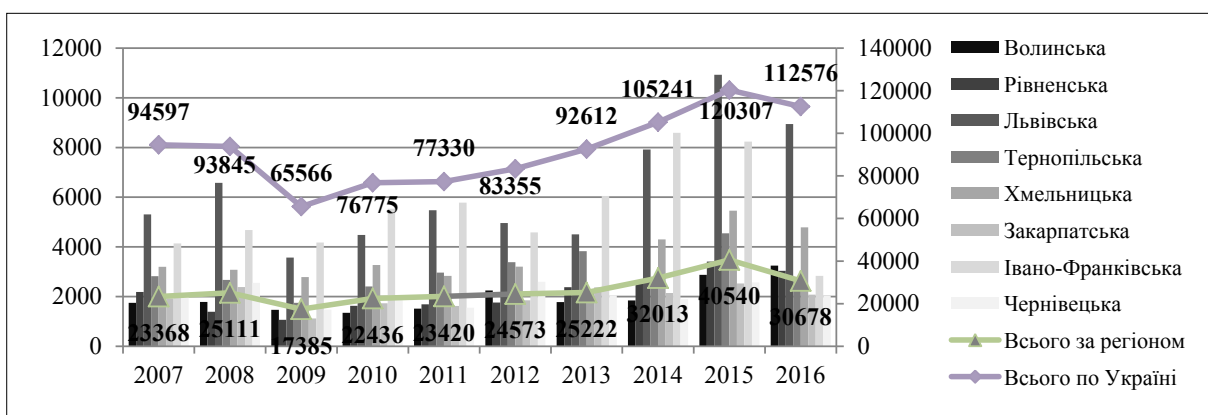
Аналізуючи показники рисунків 7 та 8, слід відзначити, що переважну кількість новобудов сконцентровано на території Львівської





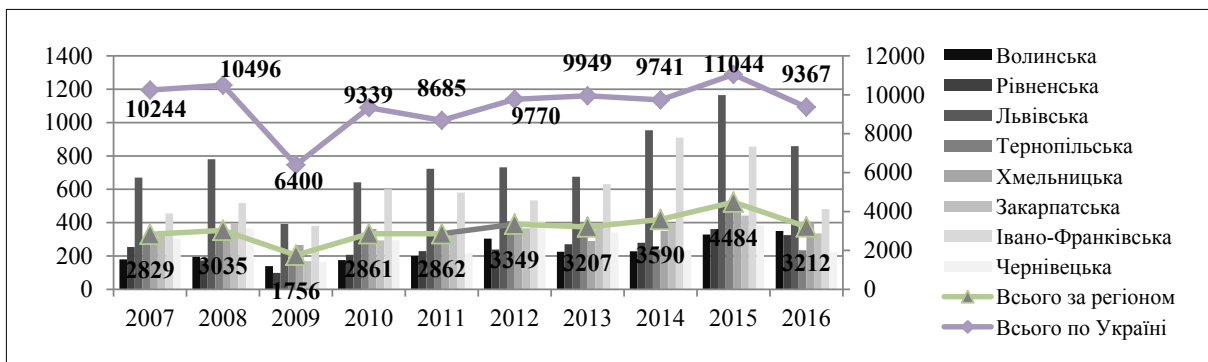
**Рис. 5. Динаміка показників житлового фонду Західного регіону за період 2007–2016 рр. (тис. кв. м загальної площі)**

Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]



**Рис. 6. Динаміка загальної кількості збудованих квартир у Західному регіоні за 2007–2016 рр. (одиниць)**

Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]



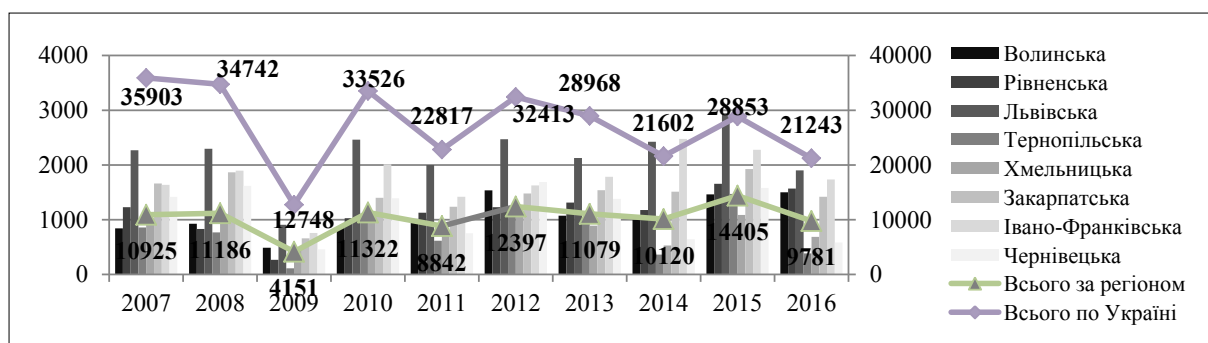
**Рис. 7. Динаміка обсягів прийнятої в експлуатацію загальної площі житла в Західному регіоні за 2007–2016 рр. (млн. кв. м загальної площі)**

Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]

області, за період 2007–2016 років вона становила 21 800 одиниць (20,8% від загального обсягу регіону). В інших областях, що входять до складу Західного регіону, цей показник знаходиться в межах від 11 514 одиниць

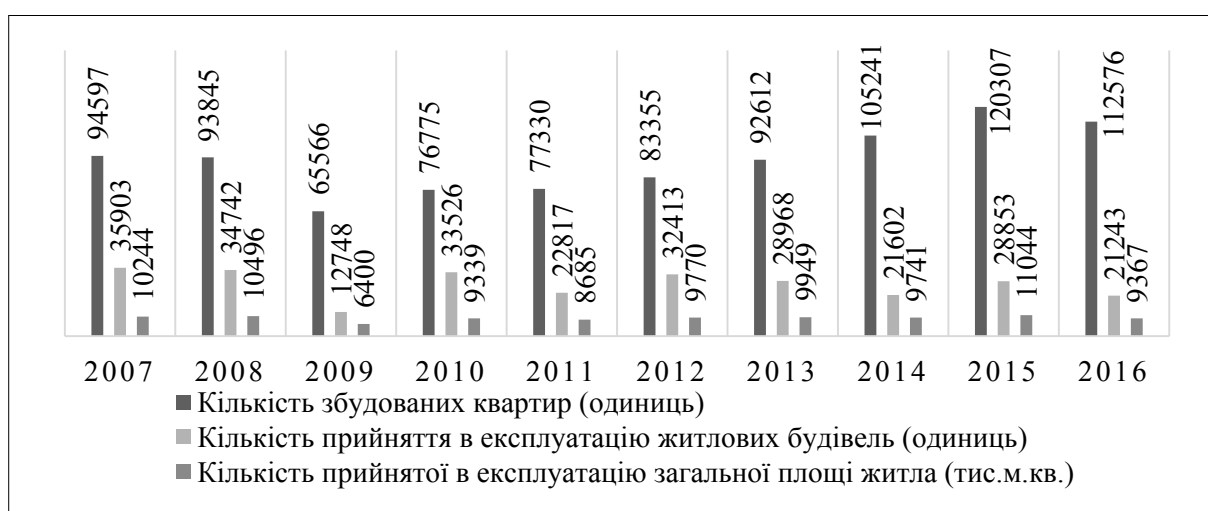
у Чернівецькій області до 17 620 одиниць у Івано-Франківській області.

Капітальні інвестиції в житлове будівництво Західного регіону. Становище з розподілом загальної житлової площі в регіоні



**Рис. 8. Динаміка кількості прийнятих в експлуатацію житлових будівель у Західному регіоні (одиниць)**

Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]



**Рис. 9. Динаміка показників житлового будівництва Західного регіону**

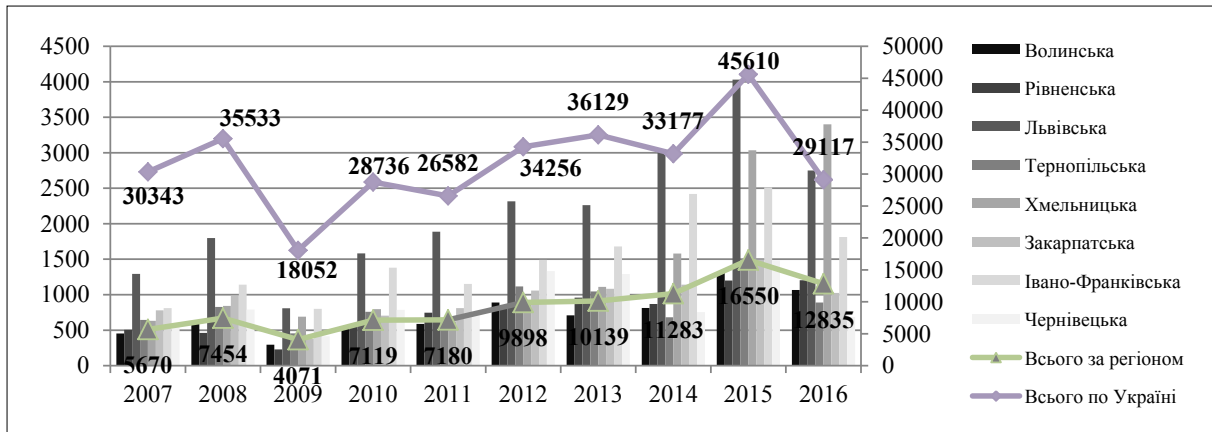
Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]

пов'язане, насамперед з обсягами інвестиційних вкладень в житлове будівництво. Відомо, що до капітальних інвестицій у житлове будівництво відносять роботи щодо зведення, переобладнання, розширення будинків та споруд, у тому числі: монтаж конструкцій; роботи санітарно-технічного спрямування (будівництво та обладнання водопроводом, каналізацією, тепловою та газовою мережами, телефонізацією, радіофікацією); іригаційні, осушувальні та днопоглиблювальні роботи.

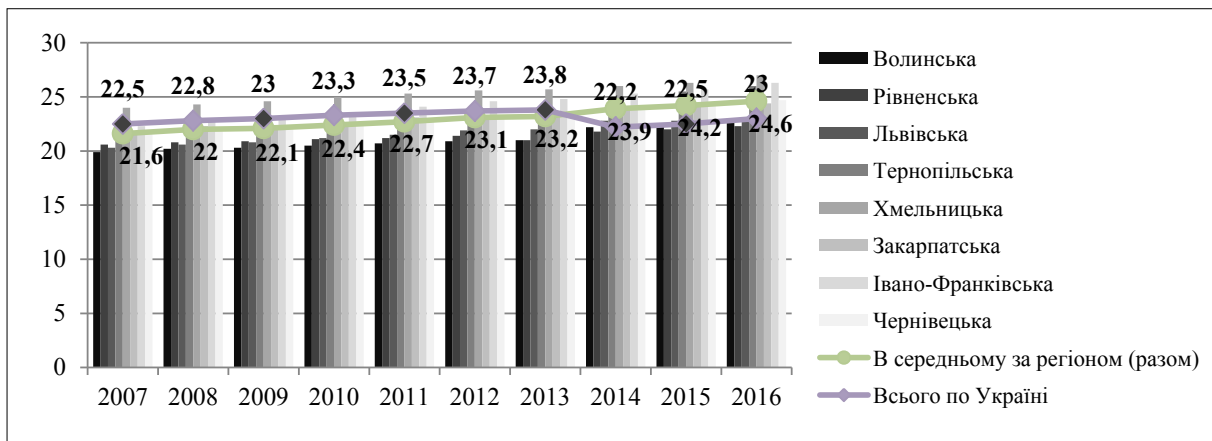
Упродовж 2007–2016 років на територію восьми областей, що включені в межі Західного регіону, припало капітальних інвестицій на суму 92 199 млн. грн., а це не більше 20% від загального показника по країні. Найбільший інвестиційний показник у межах регіону відмічено у Львівській області (21 756 млн. грн.), найнижчий – у Рівненській області (7560 млн. грн.) (рис. 10).

Забезпеченість населення Західного регіону житловим фондом. Досліджуючи рівень та умови житлового забезпечення населення Західного регіону, слід відзначити, що за показником наявного житлового фонду з розрахунку на одну особу він посідає четверте місце серед шести нами виокремлених регіонів та становить 23,0 кв. м / ос. При цьому найбільший показник забезпеченості житловою площею серед областей цього регіону відзначено в Хмельницькій області – 27,0 кв. м / особу. Водночас найменший показник відзначено у Рівненській області – 22,3 кв. м / ос.

Важливим також є той факт, що показники житлового забезпечення населення на території міст у зазначеному регіоні різняться. В адміністративних областях Західного регіону показник житлового забезпечення населення в містах знаходиться в межах 18,5–22,3 кв. м / ос. (рис. 11).



**Рис. 10. Динаміка обсягів капітальних інвестицій у житлове будівництво Західного регіону (у фактичних цінах, млн. грн.)**  
Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]



**Рис. 11. Показники рівня житлового забезпечення населення Західного регіону (у середньому на одну особу; кв. м загальної площі)**  
Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]

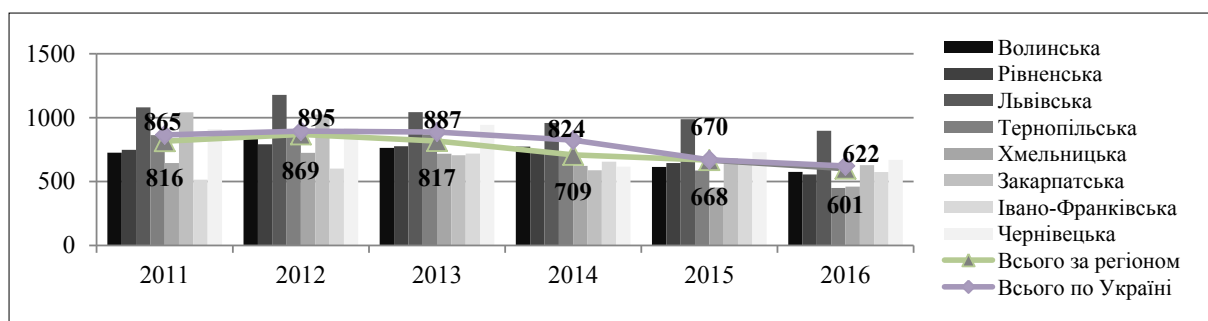
Західний регіон характеризується низькими показниками житлового забезпечення населення на території сільської місцевості. Порівняно з середнім показником по країні (26,5 кв. м / ос.) в регіоні в 2016 році він становив 24,6 кв. м / ос. (рис. 11).

*Демографічне становище в Західному регіоні.* Також не менш важливим фактором, що здійснює безпосередній вплив на рівень попиту на ринку житлової нерухомості в регіоні, є демографічне становище. Цей показник у регіоні характеризується відносно низьким рівнем. Про що свідчить середнє значення рівня народжуваності – 131 388 осіб та смертності – 142 674 осіб за період 2007–2016 років.

*Зайнятість та доходи населення в Західному регіоні.* Показники щодо зайнятості

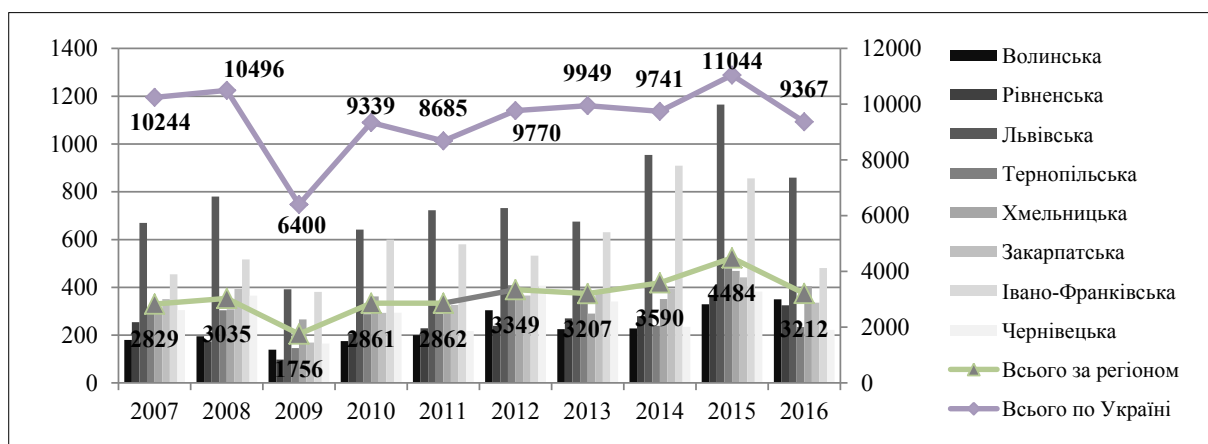
населення Західного регіону серед шести нами виділених знаходяться на останніх позиціях. Уже довгий час цей регіон вирізняється серед інших надлишковістю обсягів трудового потенціалу. Кількість зайнятого населення, що проживає на його території, становить близько 50%. Загалом рівень зайнятості населення за окремими областями має такий вигляд: Волинська – 51,0%; Рівненська – 56,9%; Львівська – 55,9%; Тернопільська – 52,0%; Хмельницька – 53,9%; Закарпатська – 54,8%; Івано-Франківська – 54,7%; Чернівецька – 56,2%.

Вивчаючи питання щодо наявних доходів населення, що проживає в Західному регіоні, відразу слід відзначити, що цей показник знаходиться на рівні 20,9% щодо загальнонаціонального показника. Серед зазначених облас-



**Рис. 12. Динаміка середньої вартості квадратного метра житлової нерухомості в обласних центрах Західного регіону за 2007–2016 рр. (дол. США)**

Джерело: розроблено та систематизовано автором на основі джерел: [3, 4]



**Рис. 13. Динаміка обсягів прийнятої в експлуатацію загальної площі житла в Західному регіоні за 2007–2016 рр. (тис. кв. м загальної площі)**

Джерело: побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 10]

тей Львівська область є лідируючою та займає позиції, вищі за середні (85332 млн. грн.).

Ціноутворення на об'єкти житлової нерухомості Західного регіону. Становище з ціноутворенням на території Західного регіону за окремо взятими обласними центрами суттєво різниться. Найбільший ціновий показник за квадратний метр житлової площі в кінці 2016 року було відзначено у м. Львів – 898 дол. США. Водночас в інших обласних центрах, що знаходяться в межах Західного регіону, ціновий показник коливався в діапазоні 450–669 дол. США. Середня ціна за квадратний метр житлової площі на регіональному ринку житлової нерухомості становила близько 601 дол. США (рис. 12).

Загалом, якщо розглядати показники цінової динаміки на об'єкти житлової нерухомості на регіональному ринку західного регіону у період 2011–2016 років у доларовому еквіваленті, ми можемо спостерігати тенденцію до спаду. Водночас не слід забувати про різ-

кий прояв девальвації національної грошової одиниці, що мав місце в 2014 році (майже в три рази). З одного боку, він привів до обвального спаду попиту на нерухомість; з іншого – сприяв продажу вільних квадратних метрів на ринку, адже частина населення, що мала незадіяні гривневі заощадження, мала на меті їх збереження шляхом придбання будь-якого виду житлової нерухомості. У 2015 році мав місце деякий прояв стабілізації цін та надалі впродовж 2016–2017 років вартість квадратних метрів не зазнала змін.

Якщо ж звернути окрему увагу на первинний ринок житлової нерухомості в Західному регіоні, то цікавим є той факт, що до 2017 року попит суттєво перевищував пропозицію, адже в результаті великої фінансової кризи в 2008 році ринок житлової нерухомості ще довгий час перебував у стані стагнації. Нові житлові проекти не реалізовувалися, а вже початі – перебували в незавершеному та замороженому стані. Водночас на ринку переважали більшою мірою

житлові об'єкти так званого економічного рівня, адже лише на нього з боку населення відчувався незначний попит (рис. 13).

Пожвавлення у сфері нового житлового будівництва почало відбуватися лише з 2011 року, що за своїми показниками загалом є однорідним за всіма обласними центрами Західного регіону. Водночас найстрімкіший ріст будівництва об'єктів житлової нерухомості було відзначено в Львівській, Івано-Франківській та Хмельницькій областях.

**Висновки з цього дослідження.** Західний регіон характеризується високими показниками густоти розміщення окремих поселень, низьким рівнем урбанізації та високою щільністю населення.

Досліджуючи Західний регіон, який згідно з авторським підходом до регіонування міс-

тить вісім областей (Волинську, Рівненську, Львівську, Тернопільську, Івано-Франківську, Хмельницьку, Чернівецьку, Закарпатську), було здійснено аналіз його основних соціальних та економічних показників: валового регіонального продукту, наявного населення та рівня його матеріального забезпечення, житлового фонду, обсягів житлової площі, що було прийнято в експлуатацію, обсягів капітальних інвестицій в житлове будівництво та процесу цінового утворення на його об'єкти.

У результаті здійсненого дослідження вдалося підтвердити взаємозв'язок економічно розвинених областей із розвитком ринку нерухомості, що свідчить про тенденцію до збільшення у найбільш соціально захищених областях обсягів наявного на ринку житла.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.02.18).
2. Індeksi фізичного обсягу валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу за 2003–2013 роки // Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.02.18).
3. Консалтингова компанія «Увекон»: офіц. веб-ресурс аналіт. компанії-оцінювача ТОВ. Київ, 2002–2018. URL: <https://www.ua-region.com.ua/32553089> (дата звернення: 19.02.18).
4. Консалтингова компанія "SV-Development". URL: [http://www.svdevelopment.com/ua/web/house\\_costs/](http://www.svdevelopment.com/ua/web/house_costs/) (дата звернення: 19.02.18). – Назва з екрана.
5. Павлов К.В. Змістова характеристика функціонування регіональних ринків нерухомості / К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал. Луцьк, 2017. № 1. С. 102–109.
6. Павлов К.В. Регіональні особливості формування конкурентних відносин між суб'єктами ринку житлової нерухомості в Україні / К.В. Павлов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : [зб. наук. пр.] / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; редкол.: В. С. Кравців (відп. ред.) [та ін.] Львів, 2017. Вип. 4(126). С. 38–42.
7. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні : монографія / К.В. Павлов. Рівне : НУВГП, 2013. 250 с.
8. Павлов К.В. Фінансово-бюджетні механізми реалізації антимонопольної політики на ринку житлової нерухомості України: регіональний контекст / К.В. Павлов // Економічний форум : наук. журн. 2018. № 1. С. 73–80.
9. Портал нерухомості domik.ua. URL: <http://domik.ua/> (дата звернення: 20.02.18).
10. Статистичний збірник «Україна в цифрах 2016» // Державна служба статистики України : сайт. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm) (дата звернення: 21.02.18). – Назва з екрана.
11. Стрішенець О.М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» : зб. наук. пр. Ужгород, 2016. Вип.1, т. 2. С. 35–38.
12. Pavlov K. Competitive features in market structure of housing property with regard to regional definitions / K. Pavlov // Baltic Journal of Economic Studies, Volume 3 Number 4. Riga: Izdevnieciba "Baltija Publishing", 2017, 191–198 pages. Index (ESCI) by Web of Science.
13. Pavlov K. Regional markets for residential real estate: budget mechanisms for the implementation of antimonopoly measures / K. Pavlov, I. Shevchuk // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал. Луцьк, 2017. № 3 (11). С. 82–88.

## REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Service of Statistics of Ukraine]. ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
2. Indeksy fizychnoho obsyahu valovoho rehional'noho produktu u rozrakhunku na odnu osobu za 2003-2013 roky [Indices of physical volume of gross regional product per capita for 2003–2013]. ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
3. Konsaltnyhova kompaniya “Uvekon” [Consulting company Uvekon]. ua-region.com.ua. Retrieved from <https://www.ua-region.com.ua/32553089>. [in Ukrainian].
4. Konsaltnyhova kompaniya “SV-Development” [Consulting company “SV-Development”]. www.svdevelopment.com/ua. Retrieved from [http://www.svdevelopment.com/ua/web/house\\_costs/](http://www.svdevelopment.com/ua/web/house_costs/). [in Ukrainian].
5. Pavlov, K.V. (2017). Zmistova kharakterystyka funktsionuvannya rehional'nykh rynkiv nerukhomosti [The content characteristic of the functioning of regional real estate markets]. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky – Economic Journal of the East-European National University named after Lesia Ukrainka*, 1, 102-109 [in Ukrainian].
6. Pavlov, K.V. (2017). Rehional'ni osoblyvosti formuvannya konkurentnykh vidnosyn mizh sub'yektamy rynku zhytlovoi nerukhomosti v Ukraini [Regional features of forming competitive relations between the subjects of the residential real estate market in Ukraine]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy – Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 4(126), 38-42 [in Ukrainian].
7. Pavlov, K.V. (2013). Rehulyuvannya investytsiyno-zhytlovykh vidnosyn v Ukraini : monohrafiya [Regulation of Investment-Housing Relations in Ukraine: Monograph]. Rivne: NUVGP, 250 [in Ukrainian].
8. Pavlov, K.V. (2018). Finansovo-byudzhetni mekhanizmy realizatsiyi antymonopol'noyi polityky na rynku zhytlovoi nerukhomosti Ukrainy: rehional'nyy kontekst [Financial and budgetary mechanisms for realization of antitrust policy in the residential real estate market of Ukraine: regional context]. *Ekonomichnyy forum – Economic forum*, 1, 73-80 [in Ukrainian].
9. Portal nedvizhimosti domik.ua [Portal of the real estate domik.ua] domik.ua. Retrieved from <http://domik.ua/>. [in Ukrainian].
10. Statystychnyy zbirnyk “Ukrayina v tsyfrakh 2016” [Statistical collection “Ukraine in Figures 2016”]. ukrstat.gov.ua. Retrieved from [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm) [in Ukrainian].
11. Strishenets', O.M. and Pavlov, K.V. (2016). Osoblyvosti konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh nerukhomosti [Features of competitive relations in the regional real estate markets]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Seriya “Ekonomika” – Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series “Economics”*, V.1, t.1, 35-38 [in Ukrainian].
12. Pavlov, K.V. (2017). Competitive features in market structure of housing property with regard to regional definitions. *Baltic Journal of Economic Studies*, V. 3, N. 4. Riga: Izdevnieciba “Baltija Publishing”, 191-198 [in Ukrainian].
13. Pavlov, K.V. (2017). Regional markets for residential real estate: budget mechanisms for the implementation of antimonopoly measures. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky – Economic Journal of Lesia Ukrainka East-European National University*, 3 (11), 82-88 [in Ukrainian].

УДК 330.341.1.009.12

## Циклічність інноваційної діяльності та конкурентоспроможність: макро- і мезорівень

Полякова Ю.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Львівського торговельно-економічного університету

Стаття присвячена вивченню взаємозв'язку між циклами інноваційної діяльності та конкурентоспроможністю. Показано послідовність інновацій у світовому вимірі та їх вплив на формування конкурентоспроможності суб'єктів на різних рівнях ієрархії. Висвітлено можливості для країн і регіонів щодо застосування нових підходів до інноваційного розвитку в умовах змін технологічних укладів і глобальних викликів.

**Ключові слова:** інновації, конкурентоспроможність, технологічний уклад, регіон, техноглобалізм, глокалізація.

Полякова Ю.В. ЦИКЛИЧНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: МАКРО- И МЕЗОУРОВЕНЬ

Статья посвящена изучению взаимосвязи между циклами инновационной деятельности и конкурентоспособностью. Показана последовательность инноваций в мировом измерении и их влияние на формирование конкурентоспособности субъектов на различных уровнях иерархии. Освещены возможности для стран и регионов по применению новых подходов к инновационному развитию в условиях изменений технологических укладов и глобальных вызовов.

**Ключевые слова:** инновации, конкурентоспособность, технологический уклад, регион, техноглобализм, глокализация.

Poliakova Y.V. CYCLIC NATURE OF INNOVATION AND COMPETITIVENESS: MACRO- AND MESO-LEVEL

The article is devoted to the study of the interconnection between the cycles of innovation activity and competitiveness. The sequence of innovations is displayed in the world dimension as well as their influence on the formation of the subjects' competitiveness at different hierarchical levels. Opportunities for countries and regions to apply new approaches to innovation development in terms of technological paradigms and global challenges are highlighted.

**Keywords:** innovation, competitiveness, technological paradigm, region, technological globalism, glocalisation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі розвитку глобальної економіки саме інновації відіграють вирішальну роль у формуванні циклів економічного розвитку, оскільки завдяки їм відбуваються радикальні перетворення економічних і соціальних систем. Інновації визначають темпи і масштаби економічних процесів, є визначальним чинником конкурентоспроможності національних і регіональних економік у глобальному середовищі. Актуальності для України набуває перегляд національних і регіональних пріоритетів інноваційного розвитку, їх узгодження з тенденціями техноглобалізму, циклами інноваційної активності та інноваційними стратегіями іноземних країн. Україна має адаптуватися до умов глобальної економічної інтеграції та необхідності підвищення конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням засад інноваційного розвитку економічних систем різних рівнів

ієрархії та формування їх конкурентоспроможності займаються іноземні і вітчизняні вчені, такі як А. Антохов, Ю. Бажал, А. Гранберг, О. Єрмакова, В. Зянько, В. Чужиков, Ю. Яковець та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Формування сучасної концепції економіки знань, визнання необхідності модернізації економіки відповідно до домінуючих технологічних укладів сприяло розумінню важливості обґрунтування чинників і розроблення заходів забезпечення конкурентоспроможності, адекватних для кожного технологічного укладу. Сьогодні спостерігається асиметрія технологічних укладів у структурі економіки регіонів України, що проявляється у багатокладності економіки в одних регіонах і концентрації високотехнологічних укладів у структурі інших регіонів.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є вивчення взаємозв'язку між циклами інноваційної діяльності та конкурентоспроможністю



суб'єктів різних рівнів ієрархії, зокрема макрота мезорівня.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічні цикли у межах певної країни, на переконання В. Чужикова, становлять сукупність регіональних циклів, які, поєднуючись разом, створюють результуючий вектор розвитку. Невід'ємним складником дослідження циклічної динаміки регіональних моделей є характер державного або наднаціонального регулювання. Хоча жодній державі не вдалося уникнути економічної циклічності, проте досить реальним є зменшення негативних наслідків за рахунок реалізації заходів монетарного та фіскального регулювання. Багато в чому це досягається завдяки відповідній політиці уряду, стратегіям і локальній тактиці ТНК, фінансовим механізмам інтеграційних угруповань, які можуть або визнати регіональну політику своїм пріоритетом, або відмовитися від цього [1, с. 100–103].

Сьогодні вчені говорять про існування науково-технічного та інноваційного детермінізму, який проявляється, на думку Н. Навроцької, з одного боку, у поглибленні взаємозалежностей національних економік, синхронізації інвестиційно-інноваційних циклів, стрімкому освоєнні виробництв новітніх технологічних укладів і прискореній модернізації традиційного виробництва; з іншого – у незавершеності відтворювальних контурів технологічних укладів і невизначеності подальшої траєкторії технологічного розвитку, періодичному виникненні криз локально-регіонального та глобального характеру, знеціненні капіталу в застарілих виробництвах [2, с. 14].

С. Запал наголошує на тому, що базисна інновація є передумовою запровадження нового виробництва, у тому числі у межах інноваційного кластера [3]. Поліпшуючі інновації стимулюють розвиток провідних секторів економіки та сприяють формуванню нового технологічного укладу, стабілізація якого означає виникнення псевдоінновацій і депресивних явищ. Така послідовність, на нашу думку, безпосередньо відображається на забезпеченні конкурентоспроможності на різних рівнях ієрархії – галузевої, регіональної та національної.

Циклічність інноваційного процесу, на переконання Ю. Бажала, розкривається у тому, що одне покоління продуктів та відповідних технологій виробництва періодично замінюється іншими, а безперервна зміна цих поколінь має наслідком щоразу вищий рівень ефективності і продуктивності праці [4, с. 44]. Довгі

хвилі переважно генеруються економіками провідних країн, які є володарями епохальних науково-технічних досягнень, і зумовлюють хвилеподібне зростання. Стверджується, що саме техноглобалізм сприяє міжнародному обміну і трансферу технологій, коли останні передаються іншим країнам. Тому що базисна інновація за своєю сутністю є точкою росту для певного виробника, а решта виробників можуть бути лише «точками» прибутковості в результаті дифузії інновацій. Очевидно, що інноваційні хвилі можуть зароджуватися одночасно у різних місцях. Тобто в одному географічному регіоні функціонують як власні інновації та інноваційні кластери, так і ті, що виникли в інших регіонах. На нашу думку, це істотно розширює можливості технологічного розвитку країн і стимулює розроблення і реалізацію відповідних стратегій інтеграції до світових науково-технічних досягнень і врахування структурно-технологічних зрушень.

Поширеними є стратегія запозичення, тобто освоєння виробництва нової продукції завдяки використанню дешевої робочої сили та науково-технічного потенціалу з перспективою послідовної модернізації матеріально-технічного забезпечення виробництва та науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), і стратегія нарощування, або постійного створення нової продукції та новітніх технологій не лише з використанням власного інтелектуального потенціалу, а й із залученням зарубіжних учених і спеціалістів, інтегруванням фундаментальної та прикладної науки.

Проте, як стверджує А. Гранберг, стратегія росту економіки країни загалом має базуватися на просторовому аспекті розвитку країни і залежатиме від диференціації регіональних темпів, тому що важливими є такі аспекти: за рахунок яких регіонів відбуватиметься ріст національної економіки; які процеси домінуватимуть – конвергенція або дивергенція регіонального розвитку; чи скорочуватиметься кількість проблемних регіонів у межах країни [5].

Зрозуміло, що для України та її регіонів важливим є вивчення досвіду інноваційного розвитку інших країн, зокрема європейських, проте, як наголошує А. Антохов, динаміка, характер і причинність цього розвитку є настільки стрімкими та унікальними залежно від економічних систем, що типову модель інноватизації надзвичайно складно розробити [6, с. 170]. Слід погодитися, що наслідування практики розвинених країн можна реалізувати



лізувати шляхом адаптації, маючи достатній ресурсний потенціал і попередньо підготовлене інституціональне середовище, що відповідає встановленим стандартам.

Отже, прискорення та зростання ефективності науково-технічного прогресу набуває ознак доміантного чинника економічного розвитку. Якщо в першій половині ХХ ст. на частку всіх факторів виробництва – капіталу, праці і технічного прогресу – припадала приблизно третина загального економічного зростання, то надалі все виразніше посилюється роль науково-технічного прогресу.

Результативність інноваційної діяльності проявляється у вигляді ефектів, серед яких одночасно з економічним, фінансовим, маркетинговим, екологічним, науково-технічним і соціальним виділяють глобальний, що виникає у разі появи базисних інновацій, які стимулюють прорив у науково-технічних або економічних процесах, і характеризується зміною технологічного укладу, і регіональний, що спостерігається у разі, якщо інноваційна діяльність має регіональний характер, і проявляється у створенні робочих місць у конкретному регіоні, поліпшенні забезпеченості ресурсами або товарами; найповніше він проявляється під час формування кластерних об'єднань на певній території [7, с. 91].

До головних досягнень розвитку теоретичних досліджень інновацій другої половини ХХ ст. Ю. Яковець відносить такі [8, с. 25]: визнання центрального місця довгохвильових коливань в економіці та суспільстві і пов'язаних із ними хвиль базисних інновацій; виявлення хвиль епохальних інновацій, що трансформують не лише техніку та економіку, а й структуру виробництва; доведення розповсюдження хвиль, окрім економіки, на інші сфери життя; фокусування уваги на територіальних аспектах інновацій, пов'язаних з інноваційною активністю різних країн; розгляд економічного механізму здійснення інновацій; обґрунтування концепції технологічної квазіренти.

Прискорення науково-технічного прогресу зумовило радикальні зміни в техніці та технологіях, поглиблення взаємодії і взаємопроникнення технологічних укладів. Науковці виокремлюють кілька історичних етапів економічного розвитку, кожен з яких пов'язаний зі впровадженням і використанням важливих науково-технічних досягнень. У розвитку технологічних укладів спостерігається поступально-циклічне зростання, за якого кількісні зміни переходять у якісні. При цьому уклади перебувають у тісному взаємозв'язку. Техно-

логічний прогрес і економічне зростання відбуваються циклічно, тобто в результаті взаємодії еволюційної та революційної форм руху. Співвідношення укладів дає чітке уявлення про соціально-економічну структуру економіки і суспільства, а зміна співвідношення характеризує тенденції соціального та економічного поступу країни. Кожен технологічний уклад генерує стимули для розвитку за рахунок інновацій і визначає конкурентоспроможність країни, зі зміною технологічних укладів з'являлися нові країни-лідери.

На переконання Т. Бабиц, технологічний уклад можна розглядати як результат складного колективного процесу формування нової моделі розвитку, що сприяє максимальній ефективності бізнес-практик різних агентів ринку та соціальному прогресу. Тобто формування технологічного укладу пов'язане з появою ефективних способів перетворень проривних технологій у прибутковий бізнес. Чинниками становлення нового технологічного укладу є державні інвестиції, інститути венчурного фінансування, чітке бачення прибутковості у використанні нових технологій [9, с. 168]. Кожен технологічний уклад отримує стимул для розвитку за рахунок інновацій і визначає конкурентоспроможність на різних рівнях управління. Конкурентоспроможність на сучасному технологічному укладі економічними агентами досягається передусім за допомогою інтеграції; використання новітніх інформаційних ресурсів і мереж; фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, що мають проривний характер і сприяють розв'язанню конкретних проблем розвитку суспільства.

Вважаємо, що сучасний період розвитку інноваційних компаній характеризується тим, що, по-перше, інновації розглядаються як частина корпоративної політики; по-друге, інноваційна діяльність має яскраво виражений мережевий характер, чому сприяє застосування інформаційних технологій; по-третє, активно використовуються коопераційні моделі інноваційно-технологічного співробітництва.

Ініціаторами технологій є високорозвинені економіки, де під тиском конкуренції відбувається оновлення технологій і виведення на ринок нової продукції. Фактори цінової та нецінової конкуренції змушують підприємців переміщувати своє виробництво в ті країни, де вартість праці нижча, а рівень кваліфікації персоналу дозволяє освоїти такі технології. Ці країни у міру зростання їх технологічного, кадрового потенціалу та заробітної

плати переносять виробничі потужності у ті регіони світу, які у своєму технологічному розвитку відстають від них. Отже, з верхнього рівня техніко-економічної піраміди технології потрапляють на найближчий до нього за рівнем ярус, прискорюючи темпи його розвитку та підтягуючи до вершини піраміди [10, с. 40]. З другого боку, ці країни виступають у ролі реципієнтів технологій з використання тінювих і «сірих» схем їх імпорту через інформаційні мережі, а також стимулювання імміграції носіїв інтелектуальної власності, що негативно відображається на економічній безпеці країни.

Перехід до нових технологічних укладів стимулює країни здійснювати кардинальні інноваційні зрушення, у тому числі за рахунок інвестування у новітні науково-технологічні розробки та перспективні галузі. Однак, як зазначає Л. Крачок, сьогодні частка високотехнологічних сфер національної економіки України в частині створення ВВП займає не більше 10%, галузі середньої технологічності становлять майже третину, більшість сфер залишається низькотехнологічною. У результаті основним недоліком залишається багатокладність, коли різнотипні технологічні уклади функціонують і відтворюються паралельно [1, с. 190–194]. У дослідженнях вітчизняних науковців наголошується на наявності асиметрії технологічних укладів у структурі економіки регіонів України, зокрема, концентрація виробництва, що належать до I, II, III, IV технологічних укладів, спостерігається у Донецькій, Дніпропетровській, Луганській, Сумській, Полтавській і Черкаській областях. Галузі, які належать до IV і V укладів, зосереджуються у м. Києві, Дніпропетровській, Харківській і Львівській областях [12, с. 80]. Відповідно, трансформації зазнають моделі інновацій залежно від змін в організаційній структурі провідних інноваційних компаній, регіонального ринкового середовища та новітніх викликів

На наявності взаємозв'язку регіоналізації та глобалізації в регіональному вимірі наголошує О. Мілашовська. На її думку, глобалізація сприяє взаємоінтеграції територіальних виробничо-економічних систем у єдиний відтворювально-господарський і ринково-інформаційний простір, і регіонально-орієнтований тип організації господарської діяльності виявляється ефективнішим за універсалізацію

товарів і послуг, за ігнорування регіональних особливостей господарювання [13, с. 95].

Однотимчасний вплив процесів глобалізації та регіоналізації зумовив виникнення глокалізації, основним принципом якої називають пріоритетність національних (локальних) інтересів з орієнтацією на місцеві ресурси на основі врахування глобальних викликів. Це, з одного боку, передбачає взаємоузгодження модернізації локальних культур і глобальної мультикультури в межах регіонів, і кожна локальність виробляє власні особливості пристосування до проявів глобалізації. З другого боку, відбувається ускладнення функцій регіону в частині зростання відповідальності місцевої влади, необхідності розроблення стратегій розвитку на інноваційних засадах [14, с. 65]. За таких умов реалізація стратегій розвитку регіонів визначається рівнем урахування глобальних викликів та адаптацією до технологічно-структурних зрушень.

Отже, зміни технологічних укладів зумовлюють виникнення нових кардинальних можливостей для країн і регіонів з різним рівнем розвитку, формування нових моделей інноваційної діяльності провідних корпорацій і суб'єктів підприємництва, принципові зрушення у розумінні як самої конкурентоспроможності, так і чинників, що сприяють її досягненню.

**Висновки з цього дослідження.** Залежно від домінування технологічного укладу, пріоритетів економічного розвитку та рівня забезпеченості факторами виробництва застосовуються різні інноваційні моделі реалізації конкурентних переваг на внутрішньому і на світовому ринках, які відрізняються розвитком фундаментальної та прикладної науки, рівнем фінансування та сукупністю методів активізації; створенням власних або запозиченням і поширенням імпортованих технологій; розвитком освіти та науки. Причина нерівномірного розвитку регіонів полягає у самих циклах, а полюси росту мають тенденцію до зміщення залежно від походження інноваційних продуктів. Подальший розвиток суб'єктів різних рівнів управління буде визначатися необхідністю відповідати галузевим інноваційним трендам, зміщенню пріоритетів щодо переходу на соціально-орієнтоване управління розвитком підприємництва, зміцненню конкурентоспроможності на інноваційних засадах.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: монографія / Чужиков В.І. К.: КНЕУ, 2008. 272 с.
2. Навроцька Н.А. Глобальні детермінанти трансформації інвестиційного процесу : дис. ... доктор. екон. наук.: 08.00.02 / Навроцька Наталія Анатоліївна; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. Київ, 2015. 499 с.
3. Запал В.С. Інноваційно-інтеграційна складова відтворення регіональної суспільної системи / Запал В.С. URL: [http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue\\_articles/8\\_1.pdf](http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/8_1.pdf)
4. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін : навчальний посібник / Ю. Бажал. К.: Заповіт, 1996. 240 с.
5. Гранберг А.Г. Экономическое пространство России: вечные проблемы, трансформационные процессы, поиск стратегий / Гранберг А.Г. URL: <http://lib.usue.ru/resource/free/12/s54.pdf>
6. Антохов А.А. Регіональна економіка та інтелектуалізація суспільства: інноваційні аспекти взаєморозвитку / Антохов А.А. Львів: вид-во «Бона», 2017. – 420 с.
7. Зянько В.В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія / Зянько В.В., Єпіфанова І.Ю., Зянько В.В. Вінниця: ВНТУ, 2015. 172 с.
8. Яковець Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец; Международный институт П. Сорокина – Н. Кондратьева. М.: ЗАО «Изд-во Экономика», 2004. – 444 с.
9. Бабич Т.О. Економічні детермінанти зміни технологічних укладів / Бабич Т.О. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Вип. 126.42. 2015. С. 167–181.
10. Мирова экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королева. М.: Юрист, 2003. 604 с.
11. Крачок Л.І. Інноваційно-технологічний аспект соціально-економічних трансформацій у національній економіці / Крачок Л.І. // Розвиток економіки України: трансформації та інновації: монографія [за заг. ред. О. Гальцової]. – Запоріжжя : Видавничий дім «Гельветика», 2017. Т.1 324 с.
12. Мельник А.Ф. Механізми реалізації регіональної структурної політики: монографія / Мельник А.Ф., Лаврів Л.А., Васіна А.Ю. та ін.; за заг. ред. А.Ф. Мельник. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. 343 с.
13. Мілашовська О.І. Регіональна політика соціально-економічного розвитку прикордонних територій (на матеріалах Карпатського регіону): монографія / Мілашовська О.І. Ужгород: Карпати, 2008. 512 с.
14. Єрмакова О.А. Інституційні важелі вдосконалення регіональної інноваційної політики України в контексті глобальних викликів: монографія / О.А. Єрмакова; НАН України, Ін-т проблем ринку та соціально-економічних досліджень. Одеса: УПРЕЕД НАНУ, 2017. 394 с.

## REFERENCES:

1. Chuzhykov V.I. (2008) Hlobalna rehionalistyka: istoriia ta suchasna metodolohiia [Global Regional Studies: History and Modern Methodology]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
2. Navrotska N.A. (2015) Hlobalni determinanty transformatsii investytsiinoho protsesu [Global determinants of the transformation of the investment process] (Doctor of Science Thesis), Kyiv: Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.
3. Zapal V.S. Innovatsiino-intehratsiina skladova vidtvorennia rehionalnoi suspilnoi systemy [Innovation-integration component of the reproduction of the regional social system]. Available at: [http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue\\_articles/8\\_1.pdf](http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/8_1.pdf).
4. Bazhal Yu.M. (1996) Ekonomichna teoriia tekhnolohichnykh zmin [Economic theory of technological change]. Kyiv: Zapovit. (in Ukrainian).
5. Hranberh A.H. Ekonomycheskoe prostranstvo Rossii: vechnye problemy, transformatsyonnye protsessy, poysk stratehii [The economic space of Russia: eternal problems, transformational processes, search of the strategy]. Available at: <http://lib.usue.ru/resource/free/12/s54.pdf>.
6. Antokhov A.A. (2017) Rehionalna ekonomika ta intelektualizatsiia suspilstva: innovatsiini aspekty vzaiemorozvytku [Regional economy and intellectualization of society: innovative aspects of mutual development]. Lviv: Bona. (in Ukrainian).
7. Zianko V.V., Yepifanova I.Yu., Zianko V.V. (2015) Innovatsiina diialnist pidpriemstv ta yii finansove zabezpechennia v umovakh transformatsiinykh zmin ekonomiky Ukrainy [Innovative activity of enterprises and its financial support in the conditions of transformational changes of the Ukrainian economy]. Vinnytsia: VNTU. (in Ukrainian).

8. Iakovets Yu.V. (2004) Epokhalnye innovatsii XXI veka [Epochal innovations of the XXI century]. Moscow: International Institute P. Sorokina – N. Kondrateva. (in Russian).
9. Babych T.O. (2015) Ekonomichni determinanty zminy tekhnolohichnykh ukladiv [Economic determinants of technological change]. Actual problems of international relations, no. 126.42, pp. 167–181.
10. Korolev S. (2003) Myrovaia ekonomika: hlobalnye tendentsii za 100 let [World Economy: Global Trends Over 100 Years]. Moscow: Urist. (in Russian).
11. Krachok L.I. (2017) Innovatsiino-tekhnolohichni aspekt sotsialno-ekonomichnykh transformatsii u natsionalnii ekonomitsi [Innovative-technological aspect of socio-economic transformations in the national economy]. Rozvytok ekonomiky Ukrainy: transformatsii ta innovatsii [The development of the Ukrainian economy: transformation and innovation]. Zaporizhzhia: Helvetyka, pp. 190–194.
12. Melnyk A.F., Lavriv L.A., Vasina A.Yu. (2015) Mekhanizmy realizatsii rehionalnoi strukturnoi polityky [Mechanisms for the implementation of regional structural policy]. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian).
13. Milashovska O.I. (2018) Rehionalna polityka sotsialno-ekonomichnoho rozvytku prykordonnykh terytorii (na materialakh Karpatskoho rehionu) [Regional policy of the social and economic development of the border areas (on materials of the Carpathian region)]. Uzhhorod: Karpaty. (in Ukrainian).
14. Iermakova O.A. (2017) Instytutsiini vazheli vdoskonalennia rehionalnoi innovatsiinoi polityky Ukrainy v konteksti hlobalnykh vyklykiv [Institutional levers of improving Ukraine's regional innovation policy in the context of global challenges]. Odesa: UPREED NANU. (in Ukrainian).

УДК 330.341.1:[331.108:34](477.87)

## Нормативна регламентація та регіональні особливості кадрового забезпечення інноваційного розвитку Закарпаття

**Семененко І.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
науковий співробітник  
Закарпатського регіонального центру соціально-економічних  
і гуманітарних досліджень НАН України

**Нечитайло У.П.**

кандидат економічних наук,  
науковий співробітник  
Закарпатського регіонального центру соціально-економічних  
і гуманітарних досліджень НАН України

**Семененко В.І.**

студентка  
Ужгородського національного університету

У статті досліджено нормативну регламентацію кадрового забезпечення інноваційного розвитку Закарпаття в розрізі опорних точок трикутника знань: «освіта – дослідження – інновації». Виокремленні регіональні особливості потреб у висококваліфікованих кадрах з тих спеціальностей, освоєння яких прискорить трансфер технологій між опорними точками трикутника знань, що буде мати позитивний вплив на прискорення економічного розвитку нашого регіону за пріоритетними напрямками.

**Ключові слова:** інновації, нормативне забезпечення, трикутник знань, кадрове забезпечення, інструменти кадрової політики, освіта, дослідження, реципієнти інновацій, трансфер технологій.

Семененко И.С., Нечитайло У.П., Семененко В.И. НОРМАТИВНАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЗАКАРПАТЬЯ

В статье исследована нормативная регламентация кадрового обеспечения инновационного развития Закарпаття в разрезе опорных точек треугольника знаний: «образование – исследования – инновации». Выделены региональные особенности потребности в высококвалифицированных кадрах в тех специальностях, освоение которых ускорит передачу технологий между опорными точками треугольника знаний, что будет иметь положительное влияние на ускорение экономического развития нашего региона по приоритетным направлениям.

**Ключевые слова:** инновации, нормативное обеспечение, треугольник знаний, кадровое обеспечение, инструменты кадровой политики, образование, исследования, получатели инноваций, движение технологий.

Semenenko I.S., Nechitailo U.P., Semenenko V.I. NORMATIVE REGULATION AND REGIONAL PECULIARITIES OF HUMAN RESOURCES FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TRANSCARPATHIAN REGION.

The article deals with the regulatory regulation of personnel support of the innovative development of Transcarpathia in the section of the support points of the triangle of Knowledge: education – research – innovations. Regional peculiarities are identified in the need for highly qualified personnel in those specialties whose mastering will accelerate the transfer of technology between the reference points of the Knowledge triangle, which will have a determining positive influence to accelerate the economic growth of the strategic priority directions of the economic development of our region.

**Keywords:** innovation, normative support, triangle of knowledge, human resources, tools of personnel policy, education, research, recipients of innovation, technology movement.

**Постановка проблеми.** Глобалізація економіки, інноваційно-технологічні зміни, що пов'язуються з початком четвертої промислової революції у світі, демографічні та економічні кризи впливають на національні та регіональні економіки та трансформують ринки

праці, видозмінюючи зміст та характер праці, форми зайнятості, структури робочих місць, висуваючи нові вимоги до підготовки висококваліфікованої робочої сили.

Ринок праці визначає перспективи забезпечення сталого економічного та інновацій-

ного розвитку, що насамперед пов'язані з якісними характеристиками робочої сили та гідними умовами прикладання праці. У цих умовах питання забезпечення інноваційного економічного розвитку Закарпаття висококваліфікованими кадрами, питання законодавчо-правового регулювання цього процесу є актуальними та такими, що потребують постійної уваги та вивчення.

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

Вагомий внесок у дослідження інноваційного розвитку та перспективи розвитку трикутника знань у регіонах України зробили такі вчені, як В.М. Гейць, А.В. Карпенко, В.П. Мікловда, С.С. Слава та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є загальна характеристика чинної нормативно-правової бази забезпечення трикутника знань інноваційного розвитку в Україні, яка регламентує питання кадрового забезпечення та кадрової політики інноваційних працівників. Досягнення мети зумовлюється необхідністю вирішення таких завдань: проаналізувати стан нормативно-правової бази, яка регламентує питання підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації інноваційних працівників в Україні та її регіонах; з'ясувати суперечності та недоліки нормативних актів у сфері «освіта – дослідження – інновації»; запропонувати заходи для вдосконалення законодавчого забезпечення.

**Виклад основного матеріалу.** Нормативне забезпечення інноваційного розвитку Закарпаття представлено такими актами, як: Закон України «Про вищу освіту» від 1.07.2014 р. [3], Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. [6], Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8.09.2011 р. [5], Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р., Закон України «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції» від 16.10.2012 р., Закон України «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 9.04.2004 р., Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 6.09.2012 р., Постанова КМУ «Про затвердження мінімальних ставок винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер» від 4.06.2008 р., Постанова КМУ «Деякі питання реалізації Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від

1.08.2007 р., Постанова КМУ «Про затвердження Порядку проведення державної атестації наукових установ» від 19.07.2017 р., Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26.11.2015 р., Постанова КМУ «Про затвердження Положення про порядок визначення наукових об'єктів, що становлять національне надбання, та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов КМУ» від 19.10.2016 р., Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р., Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р. [4], Закон України «Про науково-технічну інформацію» від 25.06.1993 р., Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р., Закон України «Про індустріальні парки» від 21.06.2012.

Кадрова регламентація і нормативне забезпечення інноваційного розвитку Закарпаття представлено такими Законами України та нормативними актами, як: Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-4, Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-5, Закон України «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції» від 16.10.2012 р. № 5450-6, Постанова КМУ «Деякі питання реалізації Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 1.08.2007 р. № 995, Постанова КМУ «Про затвердження Порядку проведення державної атестації наукових установ» від 19.07.2017 р., Постанова КМУ «Про затвердження мінімальних ставок винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер» (від 04.06.2008 р. № 520), Закон України «Про вищу освіту» від 1.07.2014 р. [3], Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р., Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р. [4], Закон України «Про освіту» від 5.09.2017 р., Закон України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів».

Напрями руху трансферу технологій утворюють умовний трикутник, вершинами якого є освіта, дослідження, реципієнти інновацій – підприємства [1].

**Опорна точка «Освіта».** Центральний орган виконавчої влади організовує підвищення кваліфікації спеціалістів у сфері інноваційної діяльності. Уповноважений орган із

питань реалізації державної політики у сфері трансферу технологій бере участь у підготовці пропозицій щодо координації галузевої підготовки та перепідготовки фахівців із питань інтелектуальної власності, трансферу технологій та управління інноваційною діяльністю; залучення студентів, випускників, аспірантів, науковців та працівників вищого навчального закладу та/або наукової установи до розроблення і виконання проектів наукового парку. Серед учасників навчально-виховного процесу виокремлюються представники підприємств, установ, кооперативних, громадських організацій, що беруть участь у навчально-виховній роботі. Державне замовлення на підготовку кадрів, порядок формування цього замовлення, процедура складання середньострокового прогнозу потреби у фахівцях та робітниках, розміщення державного замовлення на конкурсній основі. Закони: «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року № 40-4, «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14 вересня 2006 року № 143-5, Закон України «Про вищу освіту» (редакція від 16.04.2017 р.), Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р., Закон України «Про освіту» від 5.09.2017 р, Закон України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів».

Опорна точка «Дослідження». Стимулювання розвитку системи управління в індустрії програмної продукції через механізм взаємодії за такими напрямками, як: оцінка потреби індустрії програмної продукції у кваліфікованих кадрах і запровадження ефективних механізмів вирішення питань кадрового забезпечення; затвердження мінімальних ставок винагороди авторам технологій та особам, які здійснюють їх трансфер; анкетування науково-дослідних (науково-технічних) установ. Анкета повинна включати відомості про наукові, науково-технічні та науково-педагогічні кадри (чисельність працівників, які виконують науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, чисельність докторів наук і кандидатів наук, аспірантів та докторантів); підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації фахівців. Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки забезпечується шляхом розроблення та виконання за визначеними пріоритетними тематичними напрямками підготовки наукових кадрів, інформаційного та

матеріально-технічного забезпечення наукових досліджень і науково-технічних розробок. Організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів, необхідних для розроблення і реалізації проектів наукового парку. Закони: «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції» від 16 жовтня 2012 року № 5450-6; Постанова КМУ «Про затвердження мінімальних ставок винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер» (від 04.06.2008 р. № 520); Постанова КМУ «Про затвердження Положення про державну атестацію науково-дослідних (науково-технічних) установ» від 19.07.2017 р.; Закон України «Про вищу освіту» (редакція від 16.04.2017 р.); Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р.; Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р.

Опорна точка «Реципієнти інновацій». Основним принципом державної інноваційної політики є підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності. Структурний підрозділ готує та подає в установленому порядку пропозиції щодо: удосконалення системи підготовки (перепідготовки) спеціалістів із питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності, налагодження співробітництва із зазначених питань з МОН, а у разі потреби – стосовно організації підготовки і підвищення кваліфікації таких спеціалістів, а також обміну практичним досвідом роботи у зазначеній сфері. Організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів, необхідних для розроблення і реалізації проектів наукового парку. Серед учасників навчально-виховного процесу виокремлюються представники підприємств, установ, кооперативних, громадських організацій, що беруть участь у навчально-виховній роботі. Закони: «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року № 40-4; Постанова КМУ «Деякі питання реалізації Закону України Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 01.08.2007 р. № 995; Закон України «Про вищу освіту» (редакція від 16.04.2017 р.); Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р., Закон України «Про освіту» від 5.09.2017 р.

Виходячи з аналізу нормативної регламентації кадрового забезпечення інноваційного розвитку Закарпаття, можна зробити узагальнення по таких напрямках, яких є чотири щодо кадрового забезпечення, як: підготовка кадрів, підвищення кваліфікації кадрів, оцінка потреби в кадрах, фінансові стимули до

**Нормативна регламентація кадрового забезпечення  
та напрями руху трансферу технологій**

<b>Кадрове забезпечення</b>	<b>Закони, що регламентують кадрове забезпечення</b>	<b>Напрямок руху трансферу технологій</b>
<b>– Підготовка кадрів</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Про інноваційну діяльність від 4 липня 2002 року № 40-4, ст. 3, п. 2</li> <li>– Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій від 14 вересня 2006 року № 143-5, ст. 7, п.3.3</li> <li>– Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції від 16 жовтня 2012 року № 5450-6, ст.5, п.7</li> <li>– Постанова КМУ «Деякі питання реалізації Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (від 01.08.2007 р. № 995), ст.1 П.4-7</li> <li>– Постанова КМУ «Про затвердження Положення про державну атестацію науково-дослідних (науково-технічних) установ» (від 07.04.98 р. № 469).</li> </ul>	<p><b>Освіта – підприємства</b></p> <p><b>Освіта – дослідження</b></p> <p><b>Освіта – дослідження</b></p> <p><b>Освіта – дослідження</b></p> <p><b>Освіта – дослідження</b></p>
<b>– Підвищення кваліфікації кадрів</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Про інноваційну діяльність від 4 липня 2002 року № 40-4, ст. 9, п. 2</li> <li>– Постанова КМУ «Деякі питання реалізації Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (від 01.08.2007 р. № 995), ст. 1, П.4-7</li> <li>– Постанова КМУ «Про затвердження Положення про державну атестацію науково-дослідних (науково-технічних) установ» (від 07.04.98 р. № 469).</li> </ul>	<p><b>Освіта – підприємства</b></p> <p><b>Освіта – дослідження</b></p> <p><b>Освіта – дослідження</b></p>
<b>– Оцінка потреби в кадрах</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції від 16 жовтня 2012 року № 5450-6, ст. 5, п. 7</li> </ul>	<b>Освіта – дослідження</b>
<b>– Фінансові стимули до кадрового зростання</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Постанова КМУ «Про затвердження мінімальних ставок винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер» (від 04.06.2008 р. № 520).</li> </ul>	<b>Дослідження – підприємства</b>

кадрового зростання (таблиця № 1).

Напрямок «освіта – підприємства». Взаємодія освіти і підприємств здійснюється у загальному форматі підготовки кадрів для суб'єктів господарювання (основний закон – ЗУ «Про вищу освіту»), який охоплює навчально-виробничу практику у тому числі через створення навчально-виробничих лабораторій на підприємствах. Закон України «Про освіту» серед учасників навчально-виховного процесу виокремлює представників підприємств, установ, кооперативних, громадських організацій, що беруть участь у навчально-виховній роботі.

Напрямок «дослідження – підприємства». Державне замовлення на підготовку кадрів, порядок формування цього замовлення, процедура складання середньострокового прогнозу потреби у фахівцях та робітниках, розміщення державного замовлення на конкурсній

основі регламентовано законодавчо (основний закон – Закон України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів»). Взаємодія освіти й науки, а також освіти та підприємства у законодавчих актах чіткого замовлення необхідного кадрового забезпечення для ринкових потреб поки не отримала. Практично цей зв'язок здійснюється в односторонньому порядку через рішення Міністерства науки і освіти без урахування регіональних потреб в інноваційному кадровому забезпеченні, тому має загальний характер підготовки фахівців.

Напрямок «освіта – дослідження». Що стосується наукової і технічної діяльності кадрів, саме взаємодії «освіта – дослідження», «дослідження – реципієнт», то окремо не виділено регулювання науково-технічної діяльності



в приватному секторі економіки. Але в ЗУ «Про наукову і науково-технічну діяльність» № 1977-XII від 13.12.1991 р. (зі змінами і доповненнями) серед цілей та напрямів державної політики в науковій і науково-технічній діяльності (стаття 1) вказано, що держава забезпечує соціально-економічні, організаційні, правові умови для формування та ефективного використання науково-технічного потенціалу, включаючи державну підтримку суб'єктів наукової і науково-технічної діяльності. Зазначено, що ця виразно «пронаукова» позиція держави має реалізовуватися шляхом її участі у: створенні інфраструктури науки і системи інформаційного забезпечення науково-технічної діяльності; інтеграції освіти, науки і виробництва; підготовці і підвищенні кваліфікації наукових кадрів; підвищенні престижу науково-технічної діяльності, підтримки та заохочення наукової молоді; фінансуванні та матеріальному забезпеченні фундаментальних досліджень; організації прогнозування тенденцій науково-технічного та інноваційного розвитку на довгостроковий та середньостроковий періоди; підтримці пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки; створенні ринку науково-технічної продукції та впровадженні досягнень науки; правовій охороні інтелектуальної власності та створенні умов для її ефективного використання; стимулюванні наукової та науково-технічної творчості, винахідництва та інноваційної діяльності (зі списку всіх напрямів обрано ті пункти, що стосуються предмета напрямку). У законодавчому полі України окремо не виділено регулювання науково-технічної діяльності в приватному секторі економіки.

У проведеному аналізі виявлено, що не охоплена відповідним нормативним регулюванням творча активність науково-професійних кадрів. Зокрема, виявлено, що відсутня система матеріальних стимулів, немає системи оцінки результатів професійної діяльності у сфері креативної активності, не проводиться підтримка та заохочення наукової молоді, що майже не охоплено відповідним нормативним регулюванням.

Проаналізовано нормативне забезпечення трикутника знань щодо кадрового забезпечення/підготовки кваліфікованих наукових кадрів у розрізі опорних точок (освіта, дослідження, реципієнти інновацій) та зв'язків у трикутнику знань (освіта – підприємства, освіта – дослідження, дослідження – підприємства).

Досліджено в контексті вищих освітніх установ, що:

– державна підтримка підготовки фахівців з вищою освітою для пріоритетних галузей економічної діяльності, напрямів фундаментальних та прикладних наукових досліджень (основний закон – ЗУ «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р., вибірково у закладах НАН України (аспірантура/ докторантура) (основний закон – закон України «Про вищу освіту» від 1.07.2014 р.) та самостійно здійснюється комерційними підприємствами за їхньою потребою без необхідності законодавчого регламентування. На регіональному рівні додаткового регламентування не здійснюється;

– законодавчо регламентовано, що підвищення кваліфікації кадрів у сфері інноваційної діяльності здійснюється (основний закон – ЗУ «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року № 40-4, ст. 9, п. 2), та на практиці має лише декларативний характер. На етапі аналізу законодавчого забезпечення було виявлено, що недостатньо уваги приділяється кадровому складнику інноваційного потенціалу. У законодавстві відсутня система стимулювання інноваційної активності на підприємствах;

– кваліфікації працівників, пільги для працівників, котрі поєднують роботу з навчанням, законодавчо регламентовано (основний закон – Кодекс законів про працю). Кодекс законів визначає організацію виробничого навчання персоналу за рахунок підприємства, створення необхідних умов для поєднання роботи з навчанням, а також здійснення виробничого навчання в робочий час, а на практиці кожне підприємство в індивідуальному порядку користується цією нормою закону. Нормативне забезпечення (основний закон – Кодекс законів про працю) передбачає заохочення працівників, які поєднують роботу з навчанням, надання робочого місця чи посади працівникові відповідно до набутої кваліфікації, пільг і відпусток у зв'язку з навчанням у професійно-технічних і вищих навчальних закладах. На практиці підвищення кваліфікації кадрів самостійно здійснюється економічними суб'єктами господарювання за їхньою потребою у форматі підвищення кваліфікації (перепідготовка кадрів) без необхідності законодавчого регламентування. На регіональному рівні додаткового регламентування не здійснюється;

– державне замовлення на підготовку кадрів, порядок формування цього замовлення, процедуру складання середньострокового прогнозу потреби у фахівцях та

робітниках, розміщення державного замовлення на конкурсній основі регламентовано законодавчо (основний закон – Закон України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів»). Взаємодія освіти й науки, а також освіти та підприємства у законодавчих актах чіткого замовлення необхідного кадрового забезпечення для ринкових потреб поки не отримала. Практично цей зв'язок здійснюється в односторонньому порядку через рішення Міністерства науки й освіти без врахування регіональних потреб в інноваційному кадровому забезпеченні, тому має загальний характер підготовки фахівців;

– взаємодія освіти і підприємств здійснюється у загальному форматі підготовки кадрів для суб'єктів господарювання (основний закон – ЗУ «Про вищу освіту»), який охоплює навчально-виробничу практику у тому числі через створення навчально-виробничих лабораторій на підприємствах. Закон України «Про освіту» серед учасників навчально-виховного процесу виокремлює представників підприємств, установ, кооперативних, громадських організацій, що беруть участь у навчально-виховній роботі;

– що стосується наукової і технічної діяльності кадрів, а саме взаємодії освіти і досліджень, досліджень і реципієнтів, то окремо не виділено регулювання науково-технічної діяльності в приватному секторі економіки. Але в ЗУ «Про наукову і науково-технічну діяльність» № 1977-ХІІ від 13.12.1991 р. (зі змінами і доповненнями) серед цілей та напрямів державної політики в науковій і науково-технічній діяльності (стаття 1) вказано, що держава забезпечує соціально-економічні, організаційні, правові умови для формування та ефективного використання науково-технічного потенціалу, включаючи державну підтримку суб'єктів наукової і науково-технічної діяльності. Зазначено, що ця виразно «пронаукова» позиція держави має реалізовуватися шляхом її участі у: створенні інфраструктури науки і системи інформаційного забезпечення науково-технічної діяльності; інтеграції освіти, науки і виробництва; підготовці і підвищенні кваліфікації наукових кадрів; підвищенні престижу науково-технічної діяльності, підтримки та заохочення наукової молоді; фінансуванні та матеріальному забезпеченні фундаментальних досліджень; організації прогнозування тенденцій науково-технічного

та інноваційного розвитку на довгостроковий та середньостроковий періоди; підтримці пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки; створенні ринку науково-технічної продукції та впровадженні досягнень науки; правовій охороні інтелектуальної власності та створенні умов для її ефективного використання; стимулюванні наукової та науково-технічної творчості, винахідництва та інноваційної діяльності (зі списку всіх напрямів обрано ті пункти, що стосуються предмету напряму). У законодавчому полі України окремо не виділено регулювання науково-технічної діяльності в приватному секторі економіки.

Таким чином, на основі здійсненого дослідження можна стверджувати, що в Україні до питання просування інноваційного розвитку треба підходити в розрізі потрійної спіральної взаємодії «освіта – дослідження – інновації», що має стати ключовим чинником регіонального розвитку.

Для забезпечення якісного складу кадрового забезпечення інноваційних працівників серед базових особистих компетенцій працівників мають бути розвинуті освітні дисципліни у ВНЗ, спрямовані на розвиток та розкриття інтелектуальних та творчих здібностей, ініціативності, комунікабельності, вміння працювати в команді, здатності до ризику, відповідальності, психологічної стійкості. Враховуючи те, що домінуючою формою праці у межах інноваційної зайнятості стає інтелектуальна, інноваційні працівники мають бути озброєні вмінням використовувати складну інтелектуальну техніку, володіти сучасними технологіями обробки знань та управління інформаційними потоками, навичками самовдосконалення та саморозвитку, адаптивністю до нововведень та трудовою мобільністю.

Професійно-кваліфікаційна структура попиту на працю за інноваційної моделі зайнятості трансформується у бік залучення до виробництва кваліфікованої робочої сили, що володіє високим рівнем інтелектуального потенціалу і поєднує знання кількох професій, розширюючи профіль представників синтетичних спеціальностей.

Аналіз нормативної регламентації кадрового забезпечення інноваційного розвитку Закарпаття дає можливість резюмувати, що чинна законодавчо-правова база щодо кадрового забезпечення створює достатню основу інноваційного економічного розвитку нашого регіону, але є такою, що потребує постійної уваги та вдосконалення з метою забезпе-

чення належного рівня оплати висококваліфікованих кадрів, що здатні гарантувати процес поживлення інноваційного економічного зростання Закарпаття.

Закарпатська область розташована на заході України, межує з країнами – членами ЄС: Польщею, Словаччиною, Угорщиною і Румунією. З півночі та сходу Закарпаття має адміністративні кордони зі Львівською та Івано-Франківською областями. Виходячи з географічного розташування, Закарпаття гостро відчуває на собі кадровий голод інноваційного розвитку тих пріоритетних напрямів економічного розвитку, що мали би продемонструвати точки росту регіональної економіки. Однією з причин є, безумовно, той факт, що середня заробітна плата в країнах-сусідках є в три-чотири рази більшою, ніж на Закарпатті. Особливої уваги це питання набуває в умовах глобальної конкуренції, коли відомі комерційні компанії ведуть справжнє «полювання» за висококваліфікованими кадрами, здатними забезпечити швидкий інноваційний розвиток. Найбільше в цих умовах Закарпаття потребує фахівців тих спеціальностей, що не тільки можуть гарантувати достойний заробіток, не менший, ніж у сусідних державах – країнах ЄС, але і здатні своєю роботою прискорити трансфер технологій між опорними точками трикутника знань, що забезпечить прискорення зростання пріоритетних напрямів економічного розвитку Закарпаття (таблиця 3). Кадрове забезпечення інноваційної сфери при цьому повинно базуватися на таких принципах, як: включення навчання і підготовки кадрів в інноваційно-виробничі процеси; безперервність навчання та підвищення кваліфікації кадрів, що інтегровані системою виробництва інноваційної продукції; орієнтація на підготовку висококваліфікованих і високоінтелектуальних фахівців, системних менеджерів інноваційної діяльності; постійна націленість на генерацію перспективних науково-технічних ідей і визначення шляхів і методів їх практичної реалізації в інноваціях; спрямованість навчання на управління соціальними та психологічними аспектами створення нововведень [11].

Інноваційний розвиток Закарпаття потребує відповідного висококваліфікованого кадрового забезпечення за такими спеціальностями, як інженер-конструктор; інженери з організації керування виробництвом; технолог; конструктори і технологи створення нових лікарських засобів на основі спрямованого дизайну біологічно активних речовин

та використання наноматеріалів; фахівці з отримання нових матеріалів, їх з'єднання й опрацювання; фахівці з малого і середнього бізнес-підприємництва; фахівці з розвитку наукомістких малих підприємств; фахівці з сучасного матеріалознавства; фахівці з фізико-математичних і технічних наук; фахівці з науки про життя та розвиток біотехнологій; технологи моделювання та прогнозування стану навколишнього середовища; IT-фахівці з апаратних рішень для перспективних засобів обчислювальної техніки, інформаційних та комунікаційних технологій; фахівці створення новітніх технологій покращення якості життя. Необхідна підготовка фахівців, здатних генерувати нові знання, подальший розвиток інтеграції науки і освіти, об'єднання наукових досліджень і освітніх програм в цілісну систему, розвиток студентської науково-дослідної роботи в період навчання і післявузівської освіти, залучення молодих дослідників – випускників УжНУ в науку; підготовка фахівців у сфері інноваційного менеджменту, здатних організувати й управляти інноваційними процесами на різних рівнях [11].

**Висновки.** Аналіз нормативної регламентації кадрового забезпечення інноваційного розвитку Закарпаття дає можливість резюмувати, що чинна законодавчо-правова база щодо кадрового забезпечення створює достатню основу інноваційного економічного розвитку нашого регіону, але є такою, що потребує постійної уваги та вдосконалення з метою забезпечення належного рівня оплати висококваліфікованих кадрів, що здатні гарантувати процес поживлення інноваційного економічного зростання Закарпаття.

У проведеному аналізі виявлено, що не охоплена відповідним нормативним регулюванням творча активність науково-професійних кадрів; зокрема, виявлено, що відсутня система матеріальних стимулів, немає системи оцінки результатів професійної діяльності у сфері креативної активності, не проводиться підтримка та заохочення наукової молоді.

Професійно-кваліфікаційна структура попиту на працю за інноваційної моделі зайнятості трансформується у бік залучення до виробництва кваліфікованої робочої сили, що володіє високим рівнем інтелектуального потенціалу і поєднує знання кількох професій, розширюючи профіль представників синтетичних спеціальностей.

Виходячи з географічного розташування, Закарпаття гостро відчуває на собі кадровий

голод інноваційного розвитку тих пріоритетних напрямів економічного розвитку, що мали би продемонструвати точки зростання регіональної економіки. Однією з причин є, безумовно, той факт що середня заробітна плата в країнах-сусідках є в три-чотири рази більшою, ніж на Закарпатті. Особливої уваги це питання набуває в умовах глобальної конкуренції, коли відомі комерційні компанії ведуть справжнє «полювання» за висококваліфікованими кадрами, здатними забезпечити швидкий інноваційний розвиток. Найбільше в цих умовах Закарпаття потребує фахівців тих спеціальностей, що не тільки можуть гарантувати достойний заробіток, не менший, ніж у сусідніх державах – країнах ЄС, але і здатні своєю роботою прискорити трансфер технологій між опорними точками трикутника знань,

що забезпечить прискорення зростання пріоритетних напрямів економічного розвитку Закарпаття. Кадрове забезпечення інноваційної сфери при цьому повинно базуватися на таких принципах, як: включення навчання і підготовки кадрів в інноваційно-виробничі процеси; безперервність навчання та підвищення кваліфікації кадрів, що інтегровані системою виробництва інноваційної продукції; орієнтація на підготовку висококваліфікованих і високоінтелектуальних фахівців, системних менеджерів інноваційної діяльності; постійна націленість на генерацію перспективних науково-технічних ідей і визначення шляхів і методів їх практичної реалізації в інноваціях; спрямованість навчання на управління соціальними та психологічними аспектами створення нововведень [11].

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Слава С.С. Перспективи розвитку трикутника знань в Україні / Слава С.С. // Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти. Випуск 2. –Херсон: Грін Д. С., 2017. С. 190–205 (всього 906 с.)
2. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави» від 11 лютого 2015 року № 182-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/182-19>
3. Закон України «Про вищу освіту» Закон № 1556-VII від 01.07.2014. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
4. Закон України «Про наукові парки», Закон від 25.06.2009 № 1563-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>
5. Закон Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні № 3715-VI від / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 19-20, ст. 166 URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
7. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26.11.2015 № 848-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
8. Закон України «Про індустриальні парки» від 21.06.2012 № 5018-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>
9. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 № 991-XIV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
10. Постанова КМУ «Про затвердження мінімальних ставок винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер» від 04.06.2008 р. № 520. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/520-2008-%D0%BF>
11. Концепція інноваційного розвитку ДВНЗ «Ужгородський національний університет» на 2015-2025 рр. URL: <http://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/8662>
12. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 року. URL: [http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt\\_reg\\_info\\_norm/2015/05/Strategiya.pdf](http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf)

#### REFERENCES:

1. Slava S.S. Prospect for the development of the triangle of knowledge in Ukraine / Slava S.S. // Innovation Economy: Theoretical and Practical Aspect. Edition 2. Kherson: Grin D.S., 2017 P. 190–205 (in all 906 p.)
2. Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine “On Recommendations of the Parliamentary Hearings on the Issue” On the Status and Legislative Provision of the Development of Science and the Scientific and Technical Sphere of the State “dated February 11, 2015, No. 182-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/182-19>
3. Law of Ukraine “On Higher Education” Law № 1556-VII dated 07/01/2014. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

4. The Law of Ukraine "On Science Parks", Law of 25.06.2009 № 1563-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>
5. Law On Priority Areas of Innovation Activity in Ukraine No. 3715-VI dated/ Data of the Verkhovna Rada of Ukraine (VVR), 2011, N 19-20, p. 166. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Law of Ukraine "On Innovation Activity" Law No. 40-IV dated July 04, 2002. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
7. Law of Ukraine "On scientific and scientific-technical activity" Law dated November 26, 2015, No. 848-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
8. The Law of Ukraine "On Industrial Parks", Law No. 5018-VI dated 21.06.2012. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>
9. The Law of Ukraine "On the Special Mode of Innovative Activities of Technological Parks", Law No. 991-XIV dated 16.07.1999. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
10. CMU Resolution "On Approval of Minimum Rates of Fees to Technology Authors and Persons Carrying Out their Transfer" dated 04/06/2008 No.520 [Electronic Resource] – Access Mode: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/520-2008-%D0%BF>
11. Concept of innovation development of the Uzhhorod National University "for 2015-2025. URL: <http://www.uzhnu.edu.ua/en/infocentre/get/8662>
12. Strategy for the development of Transcarpathian region up to 2020. URL: [http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt\\_reg\\_info\\_norm/2015/05/Strategiya.pdf](http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf)

## Особливості розвитку молодіжного туризму Житомирського регіону

Ярмолюк Д.І.

асистент кафедри менеджменту і туризму  
Житомирського державного технологічного університету

У статті розглядаються питання молодіжного туризму, вплив його на внутрішні соціальні та культурні контакти. Виявлені потреби молоді щодо змісту туристичних послуг. Зазначені причини, що стримують розвиток молодіжного туризму. Запропоновані шляхи вирішення проблем молодіжного туризму.

**Ключові слова:** турист, молодіжний туризм, атракції.

Ярмолюк Д.И. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА ЖИТОМИРСКОГО РЕГИОНА

В статье рассматриваются вопросы молодежного туризма, его воздействие на внутренние социальные и культурные контакты. Выявлены потребности молодежи относительно содержания туристических услуг. Указаны причины, сдерживающие развитие молодежного туризма. Предложены пути решения проблем молодежного туризма.

**Ключевые слова:** турист, молодежный туризм, аттракции.

Yarmolyk D.I. FEATURES OF YOUTH TOURISM DEVELOPMENT IN ZHYTOMYR REGION

The article deals with the issues of youth tourism: its impact on internal social and cultural contacts. The needs of young people regarding the content of tourist services have been identified. The reasons restraining the development of youth tourism are indicated. The ways of solving the problems of youth tourism are suggested.

**Keywords:** tourist, youth tourism, attractions.

**Постановка проблеми.** Умови розвитку економіки України спрямовують кожен галузь на пошук нових, альтернативних шляхів і методів виробництва на основі аналізу сучасного стану, окреслюючи майбутні перспективи розвитку. Ці процеси характерні для будь-якої галузі, у тому числі і для туристської, що спрямовує свої зусилля на отримання прибутку через задоволення туристських потреб населення, що відіграє важливу роль в економіці країни та справляє відчутний вплив на світове господарство: розвиває економіку, сприяє формуванню позитивного іміджу регіону та дає змогу загострити увагу на проблемах розвитку суспільства.

Переміщення людей в туристських цілях охопило всі країни земної кулі і стало повсякденною реальністю [4, с. 40]. У результаті цього туризм набуває динамічного розвитку. Розвиток молодіжного туризму будь-якого регіону України сьогодні особливо актуальний, оскільки саме цей вид туризму дає змогу в юному віці пізнати не тільки свою країну, а й весь світ, тобто виконує патріотично-виховну місію. Також у системі регіонального туристського розвитку особливе і значне місце сьогодні відводиться молодіжному туризму.

**Аналіз останніх досліджень й публікацій.** Дослідженню розвитку туризму при-

свячені наукові праці Т.А. Дьорової, В.А. Зінченко, В.А. Квартальнова, В.К. Федорченка, В.В. Худо, В.І. Цибухи, М.П. Мальської, Г.Ф. Шаповал та ін. Ці автори узагальнили та систематизували матеріали стосовно вітчизняного туризму та його розвитку. Останнім часом почали проводитися дослідження стану, проблем та перспектив розвитку молодіжного туризму в Україні. Ці питання розкриті в роботах О.В. Колотухи, В.В. Обозного, М.Ю. Костриці, О.О. Остапця, Г.В. Палаткіна, І.Н. Пілата, О.О. Колесника, але більшою мірою інформація надається дозовано і в загальному аспекті розвитку туризму. Окрім того, маємо досить розкомплектоване бачення його розвитку. Тому дослідження цього питання є актуальним та своєчасним.

**Метою статті** є дослідження особливостей функціонування та розвитку молодіжного туризму в умовах Житомирського регіону.

**Виклад основного матеріалу.** Молодіжний туризм з'явився близько півстоліття тому, проте тільки в останнє десятиліття він почав активно розвиватися. У 1995 р Європейський комітет із туризму (ЕТС) визначив, що молодіжний туризм становив 23% світового туризму; до 2008 р молодіжний туризм становив 20–25% світового туризму. Сьогодні молодь становить 26% чисельності світового населення, а отже, і

тенденції розвитку молодіжного туризму збільшуються. Ці цифри показують, що молодь сьогодні бере участь у подорожах не менше, ніж інші частини населення, при цьому робить це частіше і довше, ніж раніше.

Туристами можна вважати осіб, які подорожують у місцях, що знаходяться поза межами їхнього постійного перебування, впродовж періоду, що не перевищує одного року підряд, з метою дозвілля і відпочинку, відвідування знайомих і родичів, вирішення службових питань тощо. На думку Г.В. Палаткіної, молодіжний туризм – спосіб передачі новому поколінню накопиченого людством життєвого досвіду і матеріально-культурної спадщини, формування ціннісних орієнтацій, морального оздоровлення та культурного розвитку нації, один зі шляхів соціалізації особистості [8, с. 25]. М.Д. Біржаков визначає молодіжний туризм як конкретний вид туристської діяльності юнацтва та підлітків, що реалізується як на регіональному, так і на національному рівнях [2, с. 138].

Школярі і студенти вважаються найбільш подорожуючими сегментами населення земної кулі. Водночас ціновий фактор має вирішальне значення для представників цієї категорії. Студенти-мандрівники – це: 1) економні споживачі, які купують туристські продукти, послуги та маршрути відповідно до їх індивідуальних потреб, інтересів і гаманцю; 2) більшість молодих людей, які бажають відпочивати так, як їм подобається, самі планують та організують своє дозвілля, обираючи час навчання або канікул; 3) молодь відрізняє оперативність у прийнятті рішень туристичного характеру та бажання за короткий період часу отримати максимальну кількість атракцій за умови гнучкої ціни; 4) вони заповзятливі, для них подорожі становлять невід'ємну частину їхнього життєвого досвіду.

Молодіжний туризм справляє позитивний вплив на місцеву економіку. Дослідження Всесвітньої конфедерації подорожей молодих студентів і викладачів (WYSE Travel Confederation) доводять, що загальні туристські витрати молоді збільшуються швидше, ніж туристичні витрати інших категорій населення (в середньому зростання становить 8% на рік). Молоді туристи зазвичай подорожують частіше і затримуються довше, і тому витрачають більше, ніж туристи середнього віку, незважаючи на те, що їхні щоденні витрати скромніші. Грошові суми, які в середньому витрачають молодь і студенти, за останні 5 років збільшилися на 40% – до 1900 євро за поїзду [3].

Насамперед молодіжний туризм безпосередньо приносить дохід представникам малого і середнього бізнесу, тому відіграє важливу роль у створенні робочих місць для цих верств місцевого населення.

Представники туристичного бізнесу багатьох країн усвідомлюють важливість цієї цільової групи. Для цього розробляються спеціальні «молодіжні» туристичні програми – спортивні, пригодницькі тощо; пропонуються спеціальні пакети турів або послуг зі знижками; з'являється все більше хостелів та інших бюджетних місць розміщення. Відпочинок для молоді манить численними знижками. Пільги для студентів та молодих науковців стають звичним та поширеним явищем.

ISIC – International Student Identity Card (міжнародне посвідчення особи і статусу учня/студента), є єдиним визнаним у світі посвідченням особи та статусу учня. Це посвідчення випускається в 120 країнах світу, надає понад 41 тис. знижок та пільг власникам посвідчення. Програма підтримується на державному рівні і налічує 4,5 млн членів спільноти ISIC. Власниками ISIC можуть стати учні загальноосвітніх шкіл у віці від 12 до 18 років, студенти та аспіранти денних і вечірніх відділень державних і комерційних навчальних закладів. Вартість посвідчення для України становить 200 гривень [1].

Окрім відчутного впливу на соціально-економічне життя країни, можна спостерігати зміну системи цінностей у самої молоді. Більшість молодих туристів зазначає, що туризм приносить користь їхньому саморозвитку, збагачує їхній духовний світ, розширює світогляд. Вони стають активнішими, самовпевненішими, поступливішими. Більшість молодих туристів починає з більшою повагою ставитися до культур інших народів. А також під час подорожей і походів як по своїх країнах, так і в інших країнах туристи знайомляться з країною, її людьми, їхнім життям і національною культурою. Вони розширюють і поглиблюють свої знання в багатьох галузях, таких як ботаніка, зоологія, географія, геологія, метеорологія й астрономія, сільське і лісове господарство, історія і культура. Правильно організована подорож або похід школяра або студента здійснює важливий внесок у розвиток загальноосвітньої підготовки.

Досліджуючи Житомирську область, можна стверджувально зазначити, що вона є привабливим туристично-рекреаційним регіоном для молоді і характеризується достатнім обсягом рекреаційних, історичних, культурних

ресурсів. Згідно зі статистичними даними за 2016 рік, область наділена певним потенціалом для розвитку молодіжного туризму: 70 готелів (16 з яких розташовані у м. Житомирі) та інших місць тимчасового розміщення, 6938 нерухомих пам'яток історії та культури, з них 1924 – археології, 4622 – історії, 29 – монументального мистецтва та 363 – архітектури та містобудування, а також 213 об'єктів природно-заповідного фонду (заповідники, заказники, пам'ятки природи, дендропарки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва), а також збережені національні традиції і фольклор, історико-культурна спадщина Полісся, розвинена транспортна інфраструктура, наявні лісові та водні ресурси.

Потужний молодіжний туристичний потенціал – музеї, які відомі не лише в Україні, але й за її межами. Вся багатотисячолітня історія Житомирського краю зібрана науковцями, краєзнавцями і зберігається в музеях Житомирщини, адже музеї є джерелами пізнання молоддю історичного, культурного розвитку регіону та основним товаром, який повинна пропонувати туристична фірма в екскурсійних турах [5, с. 75]. У 2016 році в області діяли 1 мистецький, 1 природничий, 1 художній, 1 галузевий, 2 літературних, 7 історичних та 9 комплексних музеїв [9].

Також дослідження ринку дають змогу говорити про те, що в 2017 році найбільш затребу-

ваними в індустрії молодіжних розваг є чотири категорії: концерти, кіно, театри і фестивалі. Частка цих категорій розподілилася так: лідер індустрії – концертна сфера (49%), далі йде кіно (23%), театри (17%), фестивалі (8%), незначна частка припадає на інші активності (3%). Обсяг концертного ринку Житомирщини в 2017 році залишився на рівні 2016-го і налічує три концертні організації, але, з іншого боку, індустрія, як і раніше, відновлюється. Говорячи про молодіжні розваги, не можна не сказати про кіно – один із найпопулярніших видів дозвілля, незважаючи на те, що становить туристичну атракцію лише у комплексі з іншими складовими елементами. На 2016 рік кількість демонстраторів фільмів становить 20, що у змозі задовольнити 115,3 тис. глядачів. Третьою за популярністю атракцією молодих Житомир'ян є театр, по регіону їх налічується два. Ця розвага є однією із найдоступніших після кінематографу. Велику роль у зростанні інтересу глядачів до театру сьогодні відіграє інтернет. Більшість із запропонованих вистав активно обговорюються в соцмережах, часто викликають полеміку і тим самим привертають додаткову зацікавленість [12].

Наскільки активно використовує доступні атракції і проводить вільний час молодь, можна побачити на рисунку 1. Загалом спостерігається тенденція до зростання кількості глядачів на виставах, концертах та музеях.

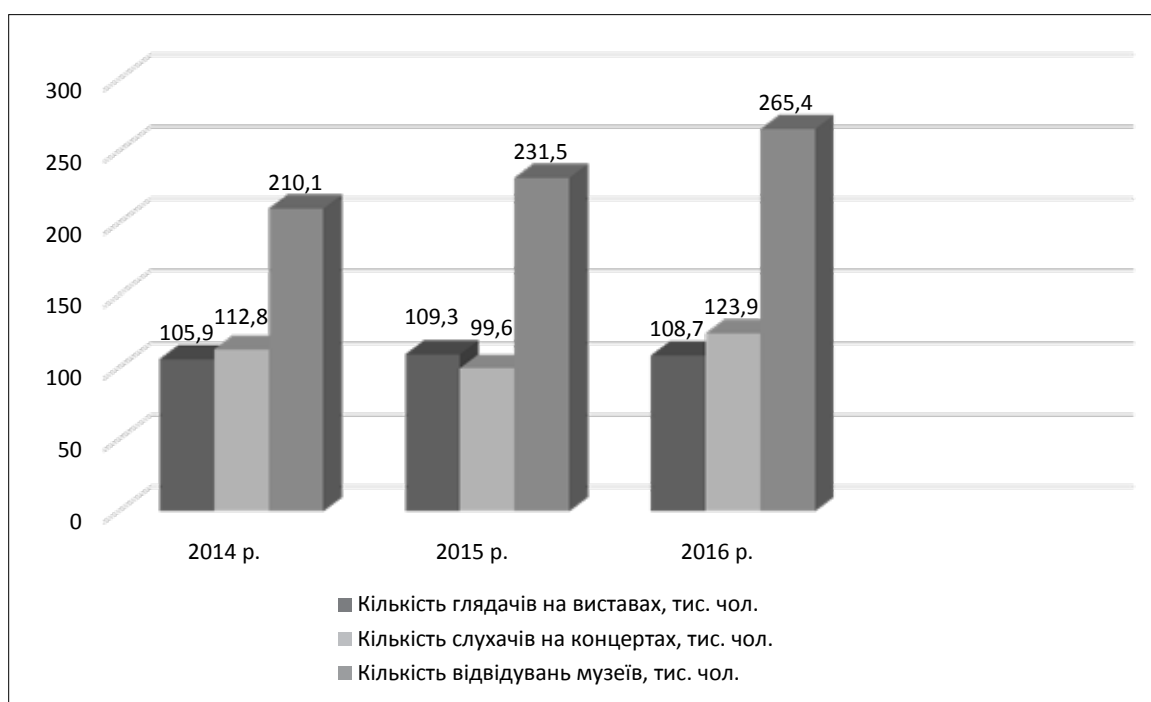


Рис. 1. Обсяги відвідувань музеїв, вистав та концертів



Окрім зазначених широковживаних та доступних атракцій, молодь із задоволенням використовує бальнеологічні ресурси. Поліському регіону природно притаманні озерні, річкові і лісові ландшафти. На території Житомирщини налічується три гідрологічні заказники. Бальнеологічні ресурси представлені радоновими лікувальними водами, торфовими та сапропелевими лікувальними грязями [7, с. 212].

Ще одним свідченням туристичної привабливості Житомирщини є динаміка туристичних потоків, зокрема кількість туристів, що відвідали регіон протягом 2005–2016 років (рисунок 2). Житомирщина наділена різнобарвним туристичним потенціалом, який, на жаль, використовується недостатньо [6, с. 41].

Неналежне використання туристичних можливостей Поліського регіону (рис. 2) відображаються у негативній динаміці туристичних потоків у регіон за 2005–2016 роки та свідчать про їхнє нерівномірне зростання. Цю тенденцію можна пояснити недосконалістю туристичної інфраструктури Житомирської області, невідповідністю сервісних умов європейським стандартам, недостатньою поінформованістю потенційних екскурсантів про туристичні ресурси регіону, безвідповідальним ставленням місцевого населення до навколишнього середовища в межах історичних ареалів м. Житомира та відсутністю контролю і господарського ставлення місцевої влади до таких історичних місць.

На популяризацію туризму серед молоді, підтримку молодіжних ініціатив у туристич-

ній сфері, розвиток інфраструктури молодіжного туризму в Україні спрямована діяльність туристичних молодіжних організацій. Молодіжний туризм є важливим складником галузей охорони здоров'я, фізичної культури, засобом духовного, культурного і соціального розвитку особистості. Останнім часом активно пропагується і відчутна діяльність громадських молодіжних організацій туристичного спрямування, які виконують оздоровчу, виховну, освітньо-пізнавальну функції.

Ще одним аспектом якісного формування інфраструктури молодіжного туризму є надання молоді можливості вільного пересування різними доступними видами транспорту, а також пішки. Однак для велотуристів не створено спеціальних трас, недостатньою є кількість облаштованих місць для паркування велосипедів. Вирішення зазначених проблем дасть змогу молодіжному туризму розвиватися більш активно, тому що подорожі для молоді – це стиль життя розвиненого соціального суспільства.

Варто зазначити, що регіон, у якому передбачається стимулювати розвиток молодіжного туризму, повинен включати відповідні складники, такі як засоби розміщення, заклади харчування, транспортна інфраструктура, об'єкти туристичного інтересу. З цього погляду привабливість Житомирської області перспективна для розвитку молодіжного туризму. Важливу роль відіграє наявність засобів розміщення для молодих туристів – хостели, молодіжні турбази, літні табори відпочинку. На 2016 рік у

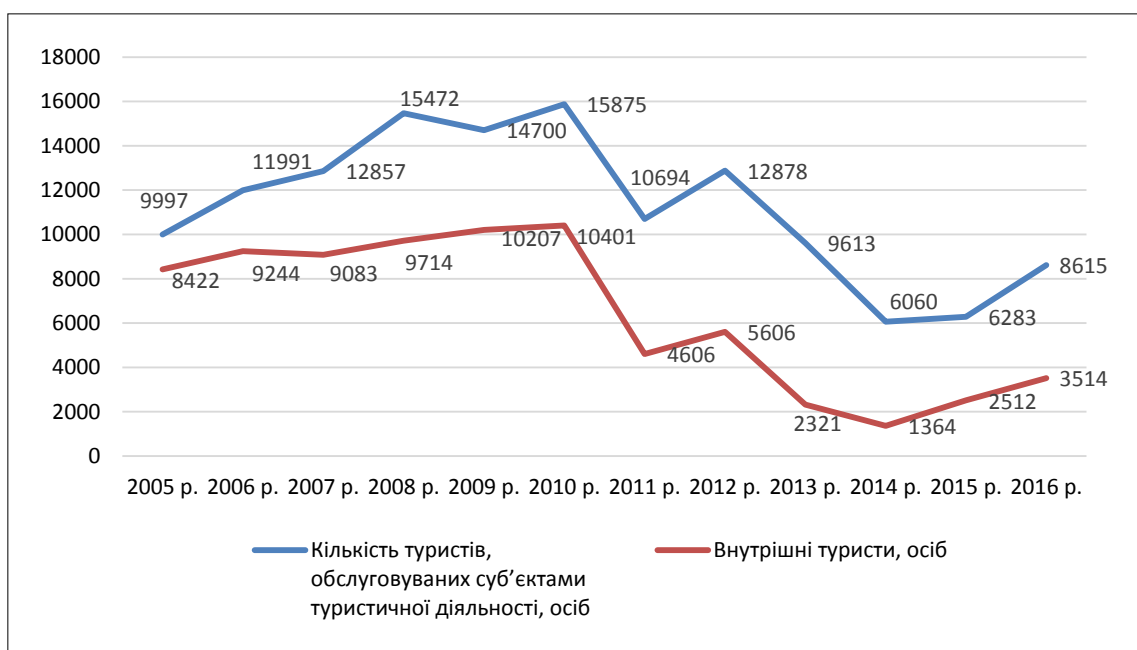


Рис. 2. Туристські потоки Житомирської області за 2005–2016 роки

Житомирському регіоні налічується 70 готелів та засобів колективного розміщення, серед яких 52 готелі, 2 мотелі, 1 хостел та 1 гуртожиток для приїжджих [9]. Незважаючи на будівництво та введення в експлуатацію нових хостелів, рівень розвитку засобів розміщення бюджетних туристів в області не може задовольнити наявний попит. Крім цього, якість обслуговування в них не завжди збігається з очікуваннями гостей і часто не відповідає заявленому рівню. Як уже було зазначено, ціновий фактор відіграє ключову роль для молоді, тому що становить основу витратного складника ціни всього турпакета. Отже, наявність недорогого засобу розміщення, розташованого недалеко від центру міста, найбільших DESTИНАЦІЙ або місць концентрації певних заходів подієвого характеру буде перевагою для туроператора, який формує турпродукт і має договірні відносини з цим закладом.

Крім зазначених напрямів активізації молодіжного туризму, Житомирська область має перспективи для формування власного турпродукту в різних видах туризму, в тому числі цікавому молоді: активному, пізнавальному, екологічному, подієвому (фестивальному), агротуризмі (сільському зеленому), етнологічному тощо [11, с. 12].

На Житомирщині регулярно відбуваються різні пісенні, літературно-поетичні, мистецькі, етнографічні та інші фестивалі, які останнім часом стали дуже популярним серед молоді.

З урахуванням наведених даних область могла б розвивати сільський, зелений, культурний та світоглядний туризм, які можуть бути складовими частинами молодіжного. Такий розвиток значною мірою залежатиме від ефективності взаємодії різних гілок місцевої влади, приватного бізнесу, громадського сектору та наукових закладів.

Якщо Житомирщина не буде планувати розвиток та інвестувати в молодіжний туризм, активно розвиваючи та просуваючи свою унікальність для відвідувачів, то його мешканці втратять ті переваги, які сьогодні пропонує туристська галузь, і цими перевагами скористаються інші регіони. Водночас не вся територія області сприятлива для розвитку молодіжного туризму, зокрема окремі території, забруднені внаслідок катастрофи на Чорнобильській АЕС. Для задоволення потреб молоді передбачається розвивати туризм за двома напрямками. Перший – відпочинковий та світоглядний на базі природно-заповідного фонду, наявних лісових та водних ресурсів, пам'яток історії, археології, національних тра-

дицій і фольклору регіону. Другий – сільський, що забезпечує можливість поєднання розміщення туристів із вивченням сільських звичаїв та традицій безпосередньо в селах. Ці напрями розвитку туризму сприятимуть збереженню природи та традицій регіону.

**Висновки.** Житомирська область має значний культурно-історичний та досить великий природно-туристичний потенціал, який ще недостатньо використовується як туристський ресурс, проте його можливо і потрібно використовувати для організації молодіжної туристської діяльності. Географічне розташування області, розмаїття рослинного і тваринного світу, клімат і рельєф, геологічне і гідрологічне багатства дають змогу розвивати та пропонувати молоді різні атракції пізнавального та активного туризму. Цьому сприяє і досить розвинена мережа автомобільних доріг та залізничних шляхів. Розвинене сільське господарство та наявний у сільській місцевості житловий фонд разом зі скороченням робочих місць у галузі дає можливість додаткового заробітку селянам, що надаватимуть послуги у сфері агротуризму.

На Житомирщині найбільш перспективними напрямками молодіжної туристської діяльності слід вважати розвиток пізнавального, активного, екологічного й агротуризму. Подієвий туризм доцільно пов'язувати із термінами проведення фестивалів, туристичних та інших зльотів, змагань, конкурсів.

Але, незважаючи на те, що в області наявна значна кількість пам'яток історії, культури та архітектури, а також заповідників і заказників, розвиток молодіжного туризму відбувається повільно. Відсутня або перебуває в неналежному стані необхідна інфраструктура для розвитку цієї галузі, потенційні об'єкти туристичних маршрутів здебільшого потребують відновлення чи реставрації. Сільський зелений туризм у формі малого підприємництва, що на початковому етапі не вимагає значних державних інвестицій, а може задовольнитися використанням територій, наявного приватного житлового фонду, матеріальних статків сільських мешканців, має локальний характер.

Молодіжний туризм вимагає до себе всебічної пильної уваги органів управління і молодіжних організацій у зв'язку з тим, що рівень доходів цієї категорії населення насправді не створює сприятливих умов для подорожей і відпочинку. Позитивна політика в цій галузі має виражатися в наданні максимальних можливостей і підтримці молодіжних ініціатив.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. ISIC в Україні. URL: <http://isic.net.ua/>
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм: учебник / Биржаков М.Б. СПб.: Издательский Дом «Герда», 2008. 570 с.
3. Глобальний доклад «Сила молодіжного туризму» / сайт ЮНВТО. URL [http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/2wyse\\_ultimoscambios.pdf](http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/2wyse_ultimoscambios.pdf)
4. Грішнова О.А. Туризм і рекреація як чинники людського розвитку / О.А. Грішнова // Матеріали доповідей учасників другої науково-практичної конференції «Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою» (15-16 вересня 2006 року, Бердянськ) Бердянськ: АУІТ «АРИУ», 2006. С. 39–41.
5. Дунаєвська О.Ф. Виставкова діяльність музеїв Житомира як спосіб залучення відвадувачів і коштів / О.Ф. Дунаєвська, Н.О. Рябцева // Наукові читання. 2017. Житомир: Вид-во «Житомирський національний агро-екологічний університет», 2017. Т. 3. С. 74–77.
6. Давидова О.Г. Житомирщина – Поліський край // Позакласний час. 2012. № 1/2. С. 41–52.
7. Любіцева О.О. Туристичні ресурси України: навчальний посібник / О.О. Любіцева, Є.В. Панкова, В.І. Стафійчук. К.: Альтерпрес, 2007. 369 с.
8. Палаткина Г.В. Молодежный туризм: учебное пособие / Г.В. Палаткина. Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2012. 206 с.
9. Статистичний щорічник Житомирської області за 2016 рік: Головне управління статистики у Житомирській області. URL: [http://www.zt.ukrstat.gov.ua/Publikacii/zbirnyky/zbirn\\_schor2016.pdf](http://www.zt.ukrstat.gov.ua/Publikacii/zbirnyky/zbirn_schor2016.pdf)
10. Стратегія розвитку Житомирської області на період до 2020 року: Житомирська обласна державна адміністрація. URL: [oda.zt.gov.ua/images/golovna/strategia\\_rozvytku/strategia\\_2020.pdf](http://oda.zt.gov.ua/images/golovna/strategia_rozvytku/strategia_2020.pdf)
11. Туристичні родзинки Житомирщини [буклет]. Житомир: Управління культури і туризму Жит. ОДА, ЖОМГО «Центр розвитку туризму», 2012. 12 с.
12. Які розваги популярні серед українців: концерти, кіно, театр. Журнал Новое Время. URL: <http://nv.ua/ukr/style/blogs/jaki-rozvagi-populjarni-sered-ukrajintsiv-blog-1363182.html>

## REFERENCES:

1. ISIC v Ukraïni [ISIC in Ukraine] Available at: <http://isic.net.ua/> (accessed 21 January 2018).
2. Byrzhakov M.B. (2008) Vvedeniye v turyzm: uchebnyk [Introduction to tourism: Textbook]. St. Petersburg: Yzdatel'skiy Dom "Gerda". (in Russian).
3. Global'niy doklad "Sila molodizhnogo turyzmu" [The power of youth tourism] (2010) Sajt JuNVTO. Available at: [http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/2wyse\\_ultimoscambios.pdf](http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/2wyse_ultimoscambios.pdf) (accessed 19 January 2018).
4. Grishnova O.A. (2006) Turyzm i rekreacija jak chynnyky ljuds'kogo rozvytku [Tourism and recreation as factors of human development]. Proceedings of the Informacijni tehnologii' v upravlinni turystychnoju ta kurortno-rekreacijnoju ekonomikoju (Ukrainian, Berdyansk, September 15–16, 2006), Berdyansk: АУІТ "АРИУ", – pp. 39–41.
5. Dunajevs'ka O.F., Rjabceva N.O. (2017) Vystavkova dijalnist' muzei'v Zhytomyra jak sposib zaluchennja vidvaduvachiv i koshtiv [Exhibition activity of the museums of Zhytomyr as a way of attracting contributors and funds]. Zhytomyr: Vyd-vo "Zhytomyrs'kij nacional'nyj agroekologichnyj universytet", T. 3. pp. 74–77.
6. Davydova O.G. (2012) Zhytomyrshhyna – Polis'kij kraj [Zhytomyr Region – Poles'kyy kray]. Zhytomyr: Pozaklasnyj chas. pp. 41–52.
7. Ljubiceva O.O., Pankova Je.V., Stafijchuk V.I. (2007) Turystychni resursy Ukraïny: navchal'nyj posibnyk [Tourist resources of Ukraine: textbook]. Kiev: Al'terpres. (in Ukrainian).
8. Palatkyna G.V. (2012) Molodezhnyj turyzm: uchebnoe posobyje [Youth tourism: a manual]. Astrakhan: Yzdatel'skiy dom. Astrahanskiy unyversytet. (in Russian).
9. Golovne upravlinnja statystyky u Zhytomyrs'kij oblasti (2016) Statystychnyj shhorichnyk Zhytomyrs'koi' oblasti za 2016 rik [Statistical Yearbook of the Zhytomyr region in 2016], Zhytomyr: Available at: [http://www.zt.ukrstat.gov.ua/Publikacii/zbirnyky/zbirn\\_schor2016.pdf](http://www.zt.ukrstat.gov.ua/Publikacii/zbirnyky/zbirn_schor2016.pdf) (accessed 25 January 2018).
10. Zhytomyrs'ka oblasna derzhavna administracija (2015) Strategija rozvytku Zhytomyrs'koi' oblasti na period do 2020 roku [Strategy development of Zhitomir region for the period 2020], Zhytomyr: Available at: [oda.zt.gov.ua/images/golovna/strategia\\_rozvytku/strategia\\_2020.pdf](http://oda.zt.gov.ua/images/golovna/strategia_rozvytku/strategia_2020.pdf) (accessed 27 January 2018).
11. Upravlinnja kul'tury i turyzmu Zhytomyr, Zhytomyrs'ka oblasna derzhavna administracija (2012) Turystychni rodzynky Zhytomyrshhyny [Tourist highlights Zhytomyr]. Zhytomyr: "Centr rozvytku turyzmu", 12 s.
12. Zhurnal Noveoe Vremja Jaki rozvagy populjarni sered ukrai'nciv: koncerty, kino, teatr [What kinds of entertainment are popular among Ukrainians: concerts, cinema, theater] (2017) Available at: <http://nv.ua/ukr/style/blogs/jaki-rozvagi-populjarni-sered-ukrajintsiv-blog-1363182.html> (accessed 29 January 2018).

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.34(477):502.17:332.142.6

### Компаративний аналіз зарубіжного досвіду реалізації політики ресурсозбереження на підприємствах

**Кузь А.О.**

студентка

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

**Приварникова І.Ю.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Проблема ресурсозбереження є однією з найважливіших в контексті актуальності концепції сталого розвитку серед високорозвинених країн. У статті виділено підходи до трактування поняття «ресурсозбереження» та його ключові елементи. Проаналізовано підходи до управління ресурсозбереженням в Німеччині, Данії, Великобританії, Франції, а також порівняно їх між собою. Визначено особливості та проблеми української політики управління ресурсозбереженням.

**Ключові слова:** ресурсозбереження, ресурсозберезувальні технології, ресурсоефективність, оцінка ресурсоефективності, сталий розвиток, управління ресурсозбереженням.

Кузь А.О., Приварникова І.Ю. КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Проблема ресурсосбережения является одной из важнейших в контексте актуальности концепции устойчивого развития среди высокоразвитых стран. В статье выделены подходы к трактовке определения «ресурсосбережение» и его ключевые элементы. Проанализированы подходы к управлению ресурсосбережением в Германии, Дании, Великобритании, Франции, а также сравнены они между собой. Определены особенности и проблемы украинской политики управления ресурсосбережением.

**Ключевые слова:** ресурсосбережение, ресурсосберегающие технологии, ресурсоэффективность, оценка ресурсоэффективности, устойчивое развитие, управление ресурсосбережением.

Kuz' A.O., Pryvarnykova I.Yu. COMPARATIVE ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE OF REALIZATION OF RESOURCE SAVING POLICY ON ENTERPRISES

Resource conservation is one of the most important problems in the context of the relevance of the concept of sustainable development among highly developed countries. Approaches to the interpretation of the definition of "resource-saving" and its key elements are emphasized in the article. Approaches to the management of resource saving in Germany, Denmark, Great Britain and France are analyzed and compared, and the peculiarities and problems of the Ukrainian policy of resource-saving management are determined.

**Keywords:** resource-saving, resource-saving technologies, resource efficiency, assessment of resource efficiency, sustainable development, resource-saving management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В сучасному світі проблема неефективного використання ресурсів та її вирішення є одними з найголовніших напрямів діяльності усіх країн. Ця проблема є комплексною та охоплює різнопланові аспекти, зокрема екологічний, техніко-технологічний, кредитний, ціновий, зовнішньоекономічний, соціальний. Тому напрями заходів державного регулювання ресурсозбереження повинні охоплювати усі ці аспекти. Зростання цін

на світові ресурси спонукає світові економіки до все більш ефективного та раціонального використання ресурсів. Вітчизняні підприємства в Україні як складові глобальної економіки та сучасної європейської держави не можуть знаходитись осторонь світових процесів, а значна зношеність їх основних фондів, висока енергоємність та постійне зростання цін на ресурси ще більше підкреслюють актуальність раціонального використання ресурсів для нашої країни.

Ресурсозбереження відносять до напрямів сталого розвитку бізнесу і є однією з головних конкурентних переваг в сучасному змінному ринковому середовищі. Запровадження ресурсозберігаючих технологій позитивно впливає на навколишнє середовище; для підприємств це виражається в зменшенні природоохоронних платежів, формуванні «зеленого іміджу» компанії та країни загалом, що покращує її ринкові позиції.

Компаративний (порівняльний) аналіз є дуже доречним у вивченні підходів до ресурсозбереження, оскільки дає змогу порівняти підходи до визначення поняття «ресурсозбереження», підходи до ресурсозбереження в різних країнах, значення ресурсозбереження.

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

Дослідження проблеми ресурсозбереження відображене в роботі українських та зарубіжних учених. Д. Медоуз першим оцінив важливість ресурсного фактору в розвитку світової економіки та створив модель динаміки світової економіки, яка базується на 5 основних напрямках, таких як індустріалізація, ріст населення, зростання продовольчих потреб, виснаження ресурсів і погіршення навколишнього середовища [1]. Г. Дейлі наголошував також на необхідності ресурсозбереження, він є автором стратегії розвитку «екологічного редуцціонізму», сутність якої полягає у скороченні масштабів економіки до її повного зникнення, розчинення в навколишньому екосистемі, що загрожує людству вимиранням як біологічного виду [2]. С. Дорогунцов визначив, що якими б різними не були підходи до визначення поняття «ресурси», впевнено можна сказати, що зростання людських потреб весь час наштовхується на обмеженість ресурсів [3].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на те, що означена проблема є досить актуальною, її вивчали багато дослідників, досі не існує більш уніфікованого визначення ресурсозбереження та ресурсозберігаючих технологій. Також відсутня адаптована до сучасності законодавча база для регулювання цих процесів в Україні.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення та порівняння підходів до трактування терміна «ресурсозбереження»; визначення ефектів від ресурсозбереження; виділення показників, які оцінюють ефективність використання ресурсозберігаючих технологій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «ресурсозбереження» є

досить складним та охоплює багато елементів, кожен з яких відображає сутність цього комплексного поняття. До таких елементів можна віднести визначення ресурсозбереження, його мету, об'єкт і суб'єкт ресурсозбереження.

Існує декілька підходів до трактування терміна «ресурсозбереження». За першого підходу ресурсозбереження розглядається як будь-яка діяльність, яка передбачає дбайливе ставлення до природних ресурсів та охорону навколишнього середовища. Наприклад, на думку М. Копного, «ресурсозбереження – це цілеспрямована діяльність зі зниження собівартості продукції за рахунок збереження матеріальних та трудових ресурсів шляхом скорочення видатків та відходів, запровадження заміників сировини, безвідходної технології покращення технічних параметрів виробів тощо» [4]. За другого підходу ресурсозбереження розглядається як процес. «Ресурсозбереження – це процес підвищення ефективності використання ресурсів та база ресурсозберігаючого менеджменту, що спрямований на зниження матеріальних, трудових та інших видів фінансових затрат» [5]. Третій підхід полягає в тому, що ресурсозбереження вважають напрямом використання ресурсів. «Ресурсозбереження – це прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції за тої ж кількості використаної речовини, палива, основних і допоміжних матеріалів» [6].

І. Драган вважає, що ресурсозбереження є перспективним напрямом економічного розвитку, який забезпечить збалансованість соціальної, екологічної та економічної складових життєдіяльності суспільства [23].

Ресурсозбереження охоплює багато аспектів, які відповідають різним видам діяльності, що його складають (виробничо-технічна, організаційно-економічна, правова, освітня (інформаційна), маркетингова (комерційна), науково-дослідна, соціальна, екологічна).

Усі складові взаємопов'язані та взаємозалежні. Так, науково-дослідна складова безпосередньо впливає на виробничо-технічну, забезпечуючи створення наукової бази для промислового виробництва; ефективність маркетингової та виробничо-технічної діяльності значною мірою залежить від освітньої складової, поширення позитивної інформації про новинки ресурсозбереження тощо. Комплексна взаємодія всіх складових забезпечує підсумковий результат ресурсозбереження,

що полягає в підвищенні соціально-екологічно-економічної ефективності суспільного виробництва [20].

В західних джерелах можна знайти слова-синоніми, які є близькими за сутністю до поняття «ресурсозбереження». Це “resource conservation” (від англ. «збереження ресурсів», «консервація ресурсів»), “resource efficiency” (від англ. «ресурсоефективність») та “resource saving” (від англ. «збереження ресурсів»).

В усіх трактовках терміна «ресурсозбереження» наголошено на тому, що це є діяльністю, яка спрямована на досягнення певної мети. І. Сотник вважає, що метою ресурсозбереження «є підвищення соціально-екологічно-економічної ефективності виробництва за зниження його ресурсомісткості» [7]. За джерелом [8] метою ресурсозбереження є корегування напряму використання ресурсів в бік їх включення в додаткове «екологічне» фінансування. Для підприємства метою ресурсозбереження є «оптимальне використання усіх наявних ресурсів з урахуванням його стратегічних цілей».

Суб'єкти ресурсозбереження можна розділити на дві групи (рис. 1).

Впровадження ресурсозберігальних технологій повинне мати певний результат. Такий результат називають ефектом, він дає можливість оцінити, як впливають заходи ресурсозбереження на виробництво та економіку держави і світу загалом. Одним з перших науковців, що вивчав ефекти підвищення ефективності використання природних ресурсів, був Вільям Стенлі Джевонс, який, дослідивши технологічні вдосконалення у сфері вуглевидобутку у 1865 р., дійшов висновку, що підвищення ефективності видобутку вугілля привело до зростання споживання вугілля

в широкому спектрі галузей промисловості. Таким чином, встановлено, що технологічний прогрес, який збільшує ефективність, з якою ресурс використовується, має тенденцію до збільшення, а не зменшення, як прийнято вважати, швидкості споживання цього ресурсу. Цей ефект був названий «ефект Джевонса» або «парадокс Джевонса» [9].

Загалом під ефектами ресурсозбереження розуміються комплексні ефекти, що поєднують економічну, соціальну та екологічну складові. Проте в контексті стимулювання підприємств до впровадження ресурсозберігаючих заходів доцільно розглядати всі ці складові саме через призму економічної ефективності, адже перш за все важливим рушійним фактором та своєрідним стимулом прийняття рішення щодо впровадження ресурсозбереження на підприємстві є їх економічна доцільність. Можна виділити два підходи до класифікації ефектів ресурсозбереження. Перший полягає в розподілі ефектів за видами результатів впровадження ресурсозберігаючих технологій (табл. 1).

Процеси ресурсозбереження на підприємстві позитивно впливають на широке коло суб'єктів, що сприймають його результати. Тому другий підхід до класифікації ефектів ресурсозбереження поділяє ефекти залежно від суб'єктів, які відчують ці ефекти (табл. 2).

Вчені пропонують зараз декілька підходів до оцінювання ефектів ресурсозбереження. І. Сотником [15] запропоновано комплекс системи соціально-екологічно-економічних показників для ефекту ресурсозбереження на підприємстві. Така система показників дає змогу оцінити економічний рівень ресурсозбереження підприємства. Оцінка економічного рівня

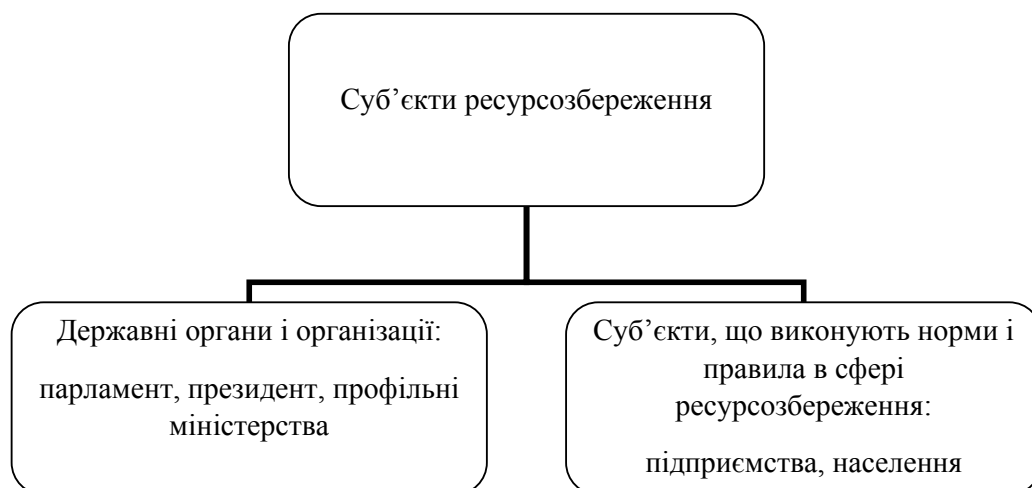


Рис. 1. Види суб'єктів ресурсозбереження

Таблиця 1

**Види ефектів від ресурсозбереження [10–13]**

<b>Вид ефекту</b>	<b>Приклади</b>
Економічний	Збільшення обсягів виробництва продукції; підвищення рівня прибутковості та рентабельності продукції; підвищення надійності продукції; підвищення конкурентоспроможності підприємства тощо.
Економіко-соціальний	Скорочення витрат на виплату соціальної допомоги працівникам за рахунок зменшення нещасних випадків, травматизму, професійних захворювань, пов'язаних зі шкідливими умовами виробництва, у зв'язку з передчасним виходом на пенсію; підвищення продуктивності праці внаслідок підвищення автоматизації, вдосконалення технології виробництва, покращення умов праці.
Економіко-екологічний	Зменшення шкідливих викидів у атмосферу за рахунок покращеної технології; зменшення відходів виробництва за рахунок глибшої переробки сировини та матеріалів.

Таблиця 2

**Види ефектів ресурсозбереження залежно від суб'єктів [14]**

<b>Для кого ефект</b>	<b>Сутність ефекту</b>
Для підприємства	Економія ресурсів; зниження витрат на сплату податків та штрафів за забруднення навколишнього середовища та використання природних ресурсів; підвищення якості продукції.
Для працівників	Матеріальне стимулювання робітників за рахунок економії; зростання творчої складової праці.
Для споживачів	Поліпшення якості продукції; підвищення екологічності продукції.
Для партнерів підприємства	Скорочення складських та транспортних витрат; збільшення попиту на реалізовану продукцію.

ефекту ресурсозбереження характеризуватиме результати впливу ресурсозбереження на ефективність виробництва, отриману на основі виявлення якісних та кількісних змін сукупності технічних, економічних, екологічних та соціальних показників діяльності суб'єкта господарювання відносно бази порівняння. Така система враховує основні аспекти ресурсозберігаючої діяльності підприємства, що пов'язані як з його внутрішнім, так і із зовнішнім середовищем, а також забезпечує дослідження впливу ресурсозберігаючих заходів на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання, як наслідок, на виявлення та вирішення наявних проблем щодо ресурсозбереження [16].

Також для оцінювання ресурсоефективності підприємства використовують коефіцієнти ресурсозбереження та ресурсовіддачі [17]. Перший коефіцієнт характеризує рівень витрат матеріальних і трудових ресурсів на використання одиниці обсягу робіт на підприємстві та розраховується як відношення сумарної вартості витрат матеріальних і трудових ресурсів до вартості виконаних за формулою. Другий коефіцієнт є оберненим до першого і характеризує вартість виконаних на підприємстві обсягів на одиницю витрат матеріальних і трудових ресурсів.

Трактування терміна «ресурсозбереження» в багатьох країнах здійснене на законодавчому рівні. Щодо українського законодавства, то на законодавчому рівні ресурсозбереження ніяк не визначено, а визначено лише на рівні підзаконних актів та державних стандартів. Наприклад, посилаючись на ДСТУ 3051-95, можемо сказати, що «ресурсозбереження – це організаційна, економічна, наукова, практична та інформаційна діяльність, методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують всі стадії життєвого циклу обкатів і спрямованих на раціональне використання та економне витрачання ресурсів».

Для багатьох розвинених країн питання ресурсозбереження має пріоритет. Урядами країн розробляються різноманітні програми з ресурсо- та енергозбереження, а також розвитку зелених технологій.

В різних країнах світу підходи до ресурсозбереження різняться між собою.

Критеріями, за якими проведено аналіз, вибрано:

- основні інструменти політики ефективного використання ресурсів;
- загальний підхід до політики ефективного використання ресурсів;

- стратегії та плани, націлені на покращення ефективності використання ресурсів для окремих галузей економіки та ресурсів;
- пріоритетні типи ресурсів;
- стратегічні цілі, задачі та показники ефективного використання ресурсів;
- компетентні органи регулювання ефективного використання ресурсів;
- окремі інструменти політики ефективного використання ресурсів.

Порівняймо такі країни, як Франція, Великобританія, Німеччина та Данія (табл. 3).

Таким чином, з табл. 3 можна побачити, що потенційними лідерами у сфері ресурсозбереження є Німеччина та Данія. Це пояснюється більш всеохоплюючим та більш детальним підходом до сфери ефективного використання ресурсів. Також можна побачити, що для Європи характерне використання концепції сталого розвитку, яка полягає в тісній взаємодії трьох основних компонентів (економічний розвиток, соціальний прогрес та відповідальність за навколишнє середовище), які перетинаються між собою та створюють таку модель життя суспільства, за якої задоволення життєвих потреб теперішнього покоління людей досягається без позбавлення цього майбутніх поколінь.

Порівняння цих країн з Україною поки що є безрезультатним, адже досвід цих країн у сфері ресурсозбереження значно більший, ніж досвід України. Україна є молодою державою, лише у 2010 р. напрям ресурсозбереження був названий ключовим (Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2015 рр., яка не була виконана через події, які сталися у 2013 р.). Згідно з програмою пріоритетним ресурсом для України є енергія.

Існує багато законів та різноманітних нормативно-правових актів, які стосуються лише питань енергозбереження, але їх велика кількість не означає, що вони є всеохоплюючими. Головним законом, що регулює питання енергозбереження, є Закон «Про енергозбереження» 1994 р. Він визначає правові, економічні, соціальні, екологічні основи енергозбереження для підприємств та громадян України. Цей Закон визначає ключові поняття цього питання, кроки для вжиття енергозберігаючих заходів, проте вони є дещо загальними. Основною програмою, яка охоплює заходи щодо захисту ресурсів (енергоресурсів), є Стратегія державної екологічної полі-

тики України на період до 2020 р. від 2010 р. Стратегія містить основні екологічні проблеми України, цілі програми, заходи, які повинні здійснитися в кожній галузі, та інструменти реалізації. Програма не доповнювалась та не оновлювалась з моменту прийняття.

Компетентними органами регулювання ефективного використання ресурсів в Україні є Національне агентство з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів, яке має проводити єдину державну політику у сфері використання енергетичних ресурсів, забезпечувати збільшення частки альтернативних джерел енергії; Державна інспекція з енергозбереження, яка здійснює державний контроль у цій сфері; Міністерство екології.

Україна перебуває на перехідному етапі від командо-адміністративної до ринкової економіки. Тому вона повністю не інтегрувалась в сучасне розвинене європейське суспільство. Для України досі характерні домінування природомістких галузей промисловості, ресурсо- та енергомістких технологій, використання не відновлювальних природних ресурсів, сировинна орієнтація експорту, що суперечить концепції сталого розвитку. Тому Україна повинна вирішити низку завдань у сфері ресурсозбереження, щоби перейти до концепції сталого розвитку:

- збалансувати розвиток економіки в межах екологічного простору держави;
- забезпечити високу якість стану навколишнього середовища;
- впровадити маловідходні та безвідходні технології;
- здійснювати регулярний аналіз стану ресурсозбереження та ресурсоємності на підприємствах;
- використовувати вторинні ресурси та відходи;
- знижувати рівень матеріаломісткості продукції;
- нарощувати продуктивність праці.

Саме ресурсозбереження є тим напрямом використання природно-ресурсного потенціалу, який дає змогу забезпечити економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції за тієї ж кількості використаної сировини, матеріалів, палива. Тому воно має стати основою для формування нової ідеології господарювання, що включає економічне використання наявної ресурсної бази, маловідходний виробничий цикл.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, проблематика ресурсозбереження сьо-



Таблиця 3

## Компаративний аналіз методологічних складових управління ресурсозбереженням у країнах світу [18–21]

Критерій	Франція [18]	Великобританія [19]	Німеччина [20]	Данія [21]
1	2	3	4	5
Пріоритетні типи ресурсів	Викопне паливо, рідкі метали, біомаса.	Вода, земля, повітря.	Неенергетична мінеральна сировина; енергетична сировина; біомаса; земля.	Вода, сировина, питна вода, дерево (ліс), енергія.
Пріоритети ефективного використання ресурсів та ресурсозберігаючої політики	«Зелена» та «синя» інфраструктура	Загальне «озеленення» економіки. Ефективне використання ресурсів як внесок в економію засобів та зниження ризиків для бізнесу.	Держава приймає стратегію стійкого розвитку з великим акцентом на ефективне використання ресурсів; використання політики ефективних відходів, використання вторинної сировини; ефективне використання ресурсів задля інновацій.	Ефективність використання ресурсів заснована на принципі, що всі учасники суспільства відповідають за вирішення екологічних проблем.
Компетентні органи регулювання ефективного використання ресурсів	Міністерство екології; Міністерство промисловості; Міністерство сільського господарства; Агентство з охорони енергії; Національне агентство з питань води та водного середовища.	Департамент енергетики та зміни клімату; Департамент зі справ бізнесу та інновацій.	Федеральне міністерство економіки та технологій; Федеральне міністерство навколишнього середовища, охорони природи та безпеки ядерних відходів; Федеральне міністерство наукових досліджень; Федеральне міністерство продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів.	Міністерство навколишнього середовища; Міністерство продовольства, сільського господарства та рибацтва; Міністерство з питань клімату та енергії; Міністерство транспорту; Міністерство економіки.
Стратегічні цілі, задачі та показники ефективного використання ресурсів	Стратегічні цілі полягають у забезпеченні «зеленої» моделі сталого розвитку, забезпеченні сталого росту без шкоди для потреб майбутніх поколінь, досягненні автономності енергії до 2030 р., досягненні 10% відновлювальних джерел енергії в транспортному секторі, створенні окремих морських районів під охороною, створенні органічних продуктів в лікарнях, школах та їдальнях, що мають складати 20%.	Визначення значень показників ефективного використання ресурсів перебуває в стадії розробки; чітка мета підвищення ефективності використання ресурсів не встановлена.	Стратегічні цілі полягають у підвищенні ефективності сировинного матеріалу, зниженні споживання земель, зменшенні використання викопного палива, збільшенні частки поновлювальних джерел енергії, значному збільшенні енергетичного використання біомаси; чітко сформованій системі показників ефективного використання ресурсів (продуктивність енергії, споживання виробів з деревини на душу населення тощо).	Стратегічні цілі полягають у тому, що Данія повинна бути в трійці країн-лідерів з енергоефективності до 2020 р., до 2050 р. вона повинна стати незалежною від викопного палива, слід створити інноваційні та екологічно чисті рішення в усіх секторах економіки, витрати на наукові дослідження у цій сфері повинні сягати 3% від ВВП.
Стратегічні плани, програми, націлені на покращення ефективності використання ресурсів для окремих галузей економіки та ресурсів	План дій (будівлі) передбачає вжиття заходів зі збереження енергії та практики скорочення викидів парникових газів в будівлях; План розвитку відновлювальних джерел енергії спрямований на сприяння розвитку відновлювальних джерел	DEFRA (план з використання та запобігання відходів) полягає у створенні «безвідходної» економіки; Green Deal передбачає підвищення ефективності споживання енергії на підприємствах та в приватних будинках;	Національна стратегія Germany Digital 2015 та план Germany: Green IT Pioneer спрямовані на використання інформаційних та комунікаційних технологій в концепції сталого розвитку, застосовуються для вирішення різних проблем, пов'язаних зі створення інформаційного суспільства та для забезпечення високого рівня захисту клімату та збереження ресурсів.	Енергетична стратегія 2050 спрямована на забезпечення підвищення енергоефективності виробництва; Національна стратегія відходів заснована на таких трьох основних принципах, як політика ресурсів, політика у сфері клімату та захисту навколишнього середовища, політика у сфері здоров'я людини;

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4	5
Стратегії і плани, програми, націлені на покращення ефективності використання ресурсів для окремих галузей економіки та ресурсів	енергії, до 2020 р. їхня доля повинна складати 23% від усіх джерел енергії.	Програма WRAP допомагає підприємствам та приватним особам користуватися перевагами скорочення відходів та використовувати ресурси ефективно.	Національна стратегія біоекономіки до 2030 р. спрямована на сприяння сталому використанню біологічних ресурсів шляхом біоінновацій та їх застосування в різних галузях промисловості; Національна стратегія зі сталого використання та охорони моря передбачає забезпечення закупівлі та постачання сировини, енергії та продуктів харчування з моря способом, який сприяє консервації ресурсів; Національний план енергоефективності – це національна стратегія зі скорочення споживання енергії та загальної енергоефективності Німеччини; Інтегрованої енерго- та клімат-пакет включає програму стимулювання ринку з поновлюваних джерел енергії, еко-дизайну та державних закупівель; програма FONA включає розвиток сталих та високоєфективних систем виробництва, а також використання інноваційних технологій для підвищення ефективності використання ресурсів в сферах добування сировини та матеріалів.	мета полягає в збереженні тенденції високого рівня утилізації відходів та зведенні до мінімуму захоронення відходів. Зелений ріст – план з відновлення енергії
Основні та допоміжні інструменти політики ефективного використання ресурсів	– Grenelle de l'environnement регламентує дії держави з точки зору сталого управління природними ресурсами (мета цієї структури полягає у створенні нової моделі сталого розвитку, що акцентує увагу на захисті навколишнього середовища та низькому споживанні енергії, води та інших природних ресурсів); – екологічне маркування продуктів харчування.	– Використання дорожніх карт продуктів; – введення спільної відповідалності держави та бізнесу за збереження ресурсів; – Carbon Trust (організація, створена для бізнесу та державного сектору, допомагає підвищити бізнес-віддачу за рахунок скорочення викидів CO <sub>2</sub> , економії енергії).	– Створення Центру ефективності використання ресурсів; – прийняття та застосування законодавчої бази про використання ресурсів, зокрема Закону про сприяння збільшенню циклу використання відходів та забезпечення екологічно безпечного зниження відходів; – використання податкових важелів (податкова реформа 1999 р. про збільшення податку на паливо та введення енергетичного податку).	– Використання зеленого оподаткування після проведення податкової реформи у 1999 і 2009 рр. (зменшення податків на доходи та збільшення фінансових стимулів для захисту навколишнього середовища); – добровільні домовленості з промисловістю про енергоефективність (заохочення енергоємних компаній щодо підвищення енергоефективності); – інформаційні інструменти (рекламні кампанії, інструкції, інтернет-портали, маркування); – прийняття та застосування законодавчої бази про використання ресурсів, зокрема Закону про сировину (постачання та виробництво сировини має відбуватися природним та екологічно безпечним методом), Закону про охорону навколишнього середовища, Закону про водопостачання, Закону про екологічні цілі, Закону про ліс.

годні є особливо актуальною та стає однією з ключових як на рівні підприємства, так і на державному та світовому рівнях. Оскільки поняття ресурсозбереження є досить молодим, не існує єдиного підходу до його визначення, зокрема не визначено чітко його основні елементи та характеристики. Більшість європейських країн акцентує свою увагу на формуванні та реалізації політики ресурсозбе-

реження, що є їх пріоритетом. Лідерами щодо питань ресурсозберігаючої політики серед європейських країн є Данія та Німеччина. Підхід цих країн до реалізації політики ресурсозбереження є досить ґрунтовним та всеохоплюючим. Український досвід ресурсозбереження є не таким багатим та успішним. Це можна пояснити тим, що Україна є молодою державою та має інші пріоритети розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Медоуз Д., Рандерс Й. Пределы роста: 30 лет спустя. Москва: Академкнига, 2007. 342 с.
2. Daly H.E. Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development. Boston: Beacon Press, 1996.
3. Дорогунцов С., Коценко К., Хвесик М. та ін. Екологія : підручник. Київ: КНЕУ, 2005. 371 с.
4. Управління матеріальними ресурсами: енциклопедичний словник / за ред. Г. Щокіна, О. Антонюка, М. Головатого, М. Копнова. Київ: Персонал, 2009. 218. с
5. Балашова Р. Оцінка ефективності діяльності підприємств нових форм господарювання на основі показників ресурсозбереження. Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 1999. 240 с.
6. Дорогунцов С., Пітюренко Ю., Олійник Я. та ін. Розміщення продуктивних сил України: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2000. 364 с.
7. Сотник И. Систематизация экономических категорий ресурсосбережения как предпосылка развития ресурсосберегающих процессов. Механизм регулювання економіки. 2005. № 2. С. 28–45.
8. Michael Häder M. Energiepolitik in Deutschland: eine Analyse der umweltpolitischen Rahmenbedingungen für den Strommarkt aus Sicht der Ordnungspolitik. Bochum: Universitätsverlag Brockmeyer, 2010. 106 s.
9. Jevons W.S. VII // The Coal Question. 2nd. London: Macmillan and Company.
10. Близький Р. Механізм ресурсозбереження в промисловості. Донецьк, 2006. 20 с.
11. Бойко Л. Теоретичні аспекти автоматизації функцій управління проектами ресурсозбереження. Технологічний аудит та виробничі резерви. URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:67yXQhESaoAJ:journals.urau.ua/tarp/article/view/4778+&cd=72&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>.
12. Гончарук Н. Ефективність здійснення політики ресурсозбереження в сучасних умовах. Матеріали конференції БДФЕУ. URL: [http://www.bsfa.edu.ua/files/konf/hon4aruk\\_fedushun.pdf](http://www.bsfa.edu.ua/files/konf/hon4aruk_fedushun.pdf).
13. Ресурсосбережение в производственных цепях. Логистика. Основы логистики. URL: <http://www.grandars.ru/college/logistika/resursosberezhenie.html>.
14. Мельник Л., Скоков С., Сотник И. Эколого-экономические основы ресурсосбережения: монография / под ред. И. Сотник. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. 229 с.
15. Сотник І. Комплексна система соціо-еколого-економічних показників моніторингу ресурсозбереження на підприємстві. Вісник СумДУ. Серія: Економіка. 2007. № 1 (85). С. 30–39.
16. Ляшенко І. Проблематика впровадження ресурсозберігаючих заходів на промислових підприємствах України. Проблеми та перспективи розвитку регіональної економіки: матер. VII Міжнародної науково-практичної конференції аспірантів, молодих учених та науковців. Кременчук, 2012. С. 60–61.
17. Оліферук С. Методологічні підходи до вирішення задач ресурсозбереження і ресурсовіддачі у будівництві. Економіка промисловості. 2006. № 3. С. 176–179.
18. Survey of resource efficiency policies in EEA member and cooperating countries 2011. Country profile – France. European Environment Agency. 23 p.
19. Survey of resource efficiency policies in EEA member and cooperating countries 2011. Country profile – United Kingdom. European Environment Agency. 19 p.
20. Survey of resource efficiency policies in EEA member and cooperating countries 2011. Country profile – Germany. European Environment Agency. 26 p.
21. Survey of resource efficiency policies in EEA member and cooperating countries 2011. Country profile – Denmark. European Environment Agency. 33 p.
22. Онищенко О. Аналіз зарубіжного досвіду реалізації державної політики у сфері ресурсозбереження. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2011. № 5. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=479>.
23. Драган І. Методологічні засади управління ресурсозбереженням як напряму реалізації державної політики у сфері природокористування. Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. 2012. № 1 (59). С. 100–102. URL: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2012\\_1\\_2/21.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2012_1_2/21.pdf).

## REFERENCES:

1. Meadows D., Randers J., (2007). *Predely rosta: 30 let spustya [Beyond the Limits]*. M.: Akademkniga, 342 p.
2. Daly H.E. (1996). *Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development*. Boston: Beacon Press.
3. Dorohuntsov S., Kotsenko K., Khvesyk M. (2005). *Ekolohiia: pidruchnyk [Ecology: study book]*. K.: KNEU, 371 p.
4. Shchokin H., Antoniuk O., Holovaty M., Kopnov M. (2009). *Upravlinnia materialnymy resursamy: Entsyklopedychnyi slovnyk [Material Resources Management: Encyclopedic Dictionary]*. K.: Personal, 218 p.
5. Balashova R. (1999). *Otsinka efektyvnosti diialnosti pidpriemstv novykh form hospodariuvannia na osnovi pokaznykiv resursozberezhennia [Estimation of efficiency of activity of enterprises of new forms of management on the basis of indicators of resource saving]*. Donetsk: NAN Ukrainy, Instytut ekonomiky promyslovosti, 240 p.
6. Dorohuntsov S., Pitiurenko Yu., Oliinyk Ya. (2000). *Rozmishchennia produktyvnykh syl Ukrainy [Placing productive forces of Ukraine]*. K.: KNEU, 364 p.
7. Sotnik I. (2005) *Sistematizatsiya ekonomicheskikh kategoriy resursozberezheniya kak predposylka razvitiya resursozberegayushchikh protsessov [Systematization of economic categories of resource-saving as a prerequisite for the development of resource-saving processes]*. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, no.2, 28–45 pp.
8. Michael Häder M. (2010). *Energiepolitik in Deutschland: eine Analyse der umweltpolitischen Rahmenbedingungen für den Strommarkt aus Sicht der Ordnungspolitik*. Bochum: Universitätsverlag Brockmeyer, 106 s.
9. Jevons W.S. VII // *The Coal Question*. London: Macmillan and Company.
10. Blyzkyi R. (2006). *Mekhanizm resursozberezhennia v promyslovosti [Resource-saving mechanism in industry]*. Donetsk, 20 p.
11. Boiko L. *Teoretychni aspekty avtomatyzatsiifunksii upravlinnia proektamy resursozberezhennia [Theoretical aspects of automation of resources management resource management]*. *Tekhnolohichni audyt ta vyrobnychi rezervy*.
12. Honcharuk N. *Efektyvnist zdiisnennia polityky resursozberezhennia v suchasnykh umovakh [Effectiveness of resource conservation policy in modern conditions]*. *Materialy konferentsii BDFEU*.
13. *Resursozberezhennie v proizvodstvennykh tsepyakh*. *Logistika. Osnovy logistiki*.
14. Mel'nik L., Skokov S., Sotnik I. (2006). *Ekologo-ekonomicheskie osnovy resursozberezheniya [Ecological and economic basis of resource saving]*. Sumy: ITD "Universitetskaya kniga", 229 p.
15. Sotnyk I. (2007). *Kompleksna systema sotsio-ekoloho-ekonomichnykh pokaznykiv monitorynhu resursozberezhennia na pidpriemstvi [Integrated system of socio-ecological and economic indicators of resource conservation monitoring at the enterprise]*. *Visnyk SumDU. Seriya: Ekonomika*, no. 1 (85), 30–39 pp.
16. Liashenko I. (2012). *Problematyka vprovadzhennia resursozberihaiuchykh zakhodiv na promyslovykh pidpriemstvakh Ukrainy [Problem of implementation of resource saving measures at industrial enterprises of Ukraine]*. *Problemy ta perspektyvy rozvytku rehionalnoi ekonomiky*, 60–61 pp.
17. Oliferuk S. (2006). *Metodolohichni pidkhody do vyrishennia zadach resursozberezhennia i resursoviddachi u budivnytstvi [Methodological approaches to solving problems of resource conservation and resource utilization in construction]*. *Ekonomika promyslovosti*, no. 3, 176–179 pp.
18. *Survey of resource efficiency policies in EEA member and cooperating countries 2011. Country profile – France*. European Environment Agency, 23 p.
19. *Survey of resource efficiency policies in EEA member and cooperating countries 2011. Country profile – United Kingdom*. European Environment Agency, 19 p.
20. *Survey of resource efficiency policies in EEA member and cooperating countries 2011. Country profile – German*. European Environment Agency, 26 p.
21. *Survey of resource efficiency policies in EEA member and cooperating countries 2011. Country profile – Denmark*. European Environment Agency, 33 p.
22. Onyshchenko O. (2011). *Analiz zarubizhnoho dosvidu realizatsii derzhavnoi polityky u sferi resursozberezhennia [Analysis of foreign experience in implementing state policy in resource saving]*. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, no. 5.
23. Drahan I. (2012). *Metodolohichni zasady upravlinnia resursozberezhenniam yak napriamu realizatsii derzhavnoi polityky u sferi pryrodokorystuvannia [Methodological principles of resource saving management as a direction of implementation of state policy in the field of nature management]*. *Visnyk ZhDTU. Seriya: ekonomichni nauky*, no. 1 (59), 100–102 pp.

УДК 504.064+628.316.12

## Раціональне використання природних ресурсів у технології очищення стічних вод

**Петрушка І.М.**

доктор технічних наук, професор,  
Національний університет «Львівська політехніка»

**Мороз О.І.**

доктор технічних наук, професор,  
Національний університет «Львівська політехніка»

**Петрушка К.І.**

кандидат технічних наук, асистент,  
Національний університет «Львівська політехніка»

Стаття присвячена раціональному використанню природних ресурсів з метою зменшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище шляхом математичного моделювання процесу очищення стічних вод. У результаті моделювання внутрішньо- та зовнішньодифузійного характеру поглинання запропоновано механізм процесу сорбції в системі «рідина – сорбент», який дає змогу прогнозувати інтенсивність очищення забрудненого рідинного середовища.

**Ключові слова:** природний сорбент, моделювання, механізм, сорбція, коефіцієнт дифузії.

Петрушка И.М., Мороз О.И., Петрушка К.И. РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В ТЕХНОЛОГИИ ОЧИСТКИ СТОЧНЫХ ВОД

Статья посвящена рациональному использованию природных ресурсов с целью уменьшения антропогенной нагрузки на окружающую среду путем математического моделирования процесса очистки сточных вод. В результате моделирования внутренне- и внешнедиффузионного характера поглощения предложен механизм процесса сорбции в системе «жидкость – сорбент», который позволяет прогнозировать интенсивность очистки загрязненной жидкостной среды.

**Ключевые слова:** природный сорбент, моделирование, механизм, сорбция, коэффициент диффузии.

Petrushka I.M., Moroz O.I., Petrushka K.I. RATIONAL USE OF NATURAL RESOURCES IN WASHING EQUIPMENT TECHNOLOGY

The article is devoted to the rational use of natural resources in order to reduce the anthropogenic load on the environment by mathematical modelling of the sewage treatment process. As a result of the modelling of the internal and external diffusion nature of the absorption, a mechanism of the sorption process in the "liquid-sorbent" system is proposed, which allows predicting the intensity of purification of the contaminated liquid medium.

**Keywords:** natural sorbent, modelling, mechanism, sorption, diffusion coefficient.

**Постановка проблеми.** Раціональне природокористування невідновних природних ресурсів для забезпечення екологічної безпеки навколишнього середовища є важливим завданням технологічних процесів. Водночас доцільність упровадження новітніх технологічних розробок із використанням природних ресурсів заснована не тільки на економічному обґрунтуванні, але і на можливості математичного прогнозування механізму масообмінних процесів, який базується на відомих кінетичних залежностях, що дає можливість передбачити та регулювати інтенсивність сорбційних процесів (зокрема, під час очищення стічних вод), при цьому раціонально використовувати природний ресурсний потенціал.

За економічними розрахунками, наведеними у програмі «Про затвердження загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року», використання мінерально-сировинних ресурсів повинно базуватися на впровадженні новітніх ресурсозберігаючих технологій [1].

Значну частку серед мінеральних ресурсів України займають природні сорбенти. Проте їх використання у природоохоронних технологіях (наприкладі бентонітових мінералів) є мізерно малим і становить 4% порівняно з іншими галузями, наприклад, ливарне виробництво – 52%, харчова промисловість – 6%, сільське господарство – 18%.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Використання природних сорбентів в

адсорбційних процесах доведене науковими працями учених школи академіка Д.Р. Овчаренка, професора М.С. Мальованого [2, 3, 4, 5]. Завдяки пористій структурі та високорозвиненій поверхні такі мінеральні сорбенти, як бентоніт, палигорскіт, глауконіт проявляють високі адсорбційні, каталітичні та іонообмінні властивості і здатні селективно вилучати з водних розчинів різні класи небезпечних речовин, у тому числі і радіоактивні ізотопи [4, 5, 12].

Одним із важливих аспектів перспективності використання природних мінералів для потреб різних галузей промисловості є їхня нетоксичність. Економічна доцільність використання цих реагентів у різних технологічних процесах зумовлена можливістю регулювання їхньої геометричної структури та хімічної природи поверхні, а також наявністю в Україні достатніх запасів, зосереджених у промислових родовищах, і невисокою вартістю мінералів.

Водночас, незважаючи на великі запаси природних мінералів, важливою проблемою їх раціонального використання є методи прогнозування ступеня очищення, які базуються на математичному моделюванні механізму процесу сорбції в системі «забруднена рідина – сорбент».

**Метою статті** є розв'язок математичної моделі процесу сорбції в системі «забруднена рідина – сорбент» на основі опису внутрішньо- та зовнішньодифузійного механізму поглинання токсичних речовин із рідинних середовищ, що дасть змогу прогнозувати кінетику процесу під час використання як поглинача природних дисперсних сорбентів.

**Виклад основних результатів дослідження.** Моделювання механізму селективної здатності природних сорбентів у системі «рідина – тверда фаза» з метою нейтралізації полютанта в основному залежить від перебігу кінетики цих процесів [7, 8, 9]. Проте використання загальновідомих кінетичних рівнянь адсорбції, які описують процес насичення адсорбенту, не дає змогу повною мірою прогнозувати масообмінний процес. Окрім цього, з огляду на невеликий ступінь насичення адсорбенту за короткий час, дифузійний опір в окремій частинці може бути настільки малий, що найбільш значний опір створюється в зовнішньодифузійній області. Це спричиняє необхідність взяття до уваги саме цього параметра під час розрахунку математичної моделі на основі стандартних кінетичних рівнянь.

Використання традиційних методів розрахунку швидкості масообмінних процесів на основі експериментальних даних – це довготривалий та трудомісткий процес із досить великою похибкою експерименту. Тому застосування нестандартних підходів для прогнозування механізму та кінетики сорбційних процесів створює можливість ефективнішого використання сорбційних здатностей не тільки штучних, але і природних мінералів.

Прогнозування процесу кінетики адсорбції на прикладі органічних синтетичних барвників та іонів стронцію і цезію зі стічних вод дає змогу встановити швидкість досягнення рівноваги, максимальну сорбційну ємність адсорбенту для певного складу розчину, механізм сорбційного процесу та розрахувати коефіцієнти дифузії масообмінного процесу [10, 12].

Для розрахунку ступеня досягнення адсорбційної рівноваги ( $F$ ) використовували модель гелевої дифузії з обмеженого об'єму в елементарну частинку адсорбента кулястої форми:

$$F = 1 - \frac{6}{\pi^2} \cdot e^{-\frac{\pi^2 D_{\text{вн}} t}{R^2}}, \quad (1)$$

де:  $D_{\text{вн}}$  – коефіцієнт внутрішньої дифузії,  $\text{м}^2/\text{с}$ ;  $t$  – час сорбції,  $\text{с}$ ;  $R^2$  – радіус зерна адсорбенту,  $\text{м}$ .

При цьому розрахунок коефіцієнта внутрішньої дифузії проводився на основі розробленої математичної моделі, в якій  $\tau$  представляє собою безрозмірний час і є аналогом числа Фур'є.

$$\tau = \frac{D_{\text{вн}} * t}{R^2} * \frac{\varepsilon_p}{1 - \varepsilon_p} * \frac{C_0}{\rho_s * q_0}, \quad (2)$$

де:  $t$  – час сорбції,  $\text{с}$ ;  $D_{\text{вн}}$  – коефіцієнт внутрішньої дифузії,  $\text{м}^2/\text{с}$ ;  $R$  – радіус частинки,  $\text{м}$ ;  $\rho_s$  – густина твердої пористої фази,  $\text{кг}/\text{м}^3$ ;  $\varepsilon_p$  – пористість частинки,  $\text{м}^3/\text{м}^3$ .

Таким чином, коефіцієнт внутрішньої дифузії визначається за залежністю:

$$D_{\text{вн}} = \frac{\text{tg} \alpha * R^2}{\mu_n^2} * \frac{\varepsilon_p}{1 - \varepsilon_p} * \frac{C_0}{\rho_s * q_0}, \quad (3)$$

де:  $\mu_n$  – корені характеристичного рівняння;  $\alpha$  – коефіцієнт заповнення пор адсорбента полютантом, розрахунок якого визначається залежністю:

$$\alpha = \frac{V C_0}{m q_0} = \frac{V}{m K}. \quad (4)$$

Розрахувавши коефіцієнт внутрішньої дифузії та коефіцієнт масовіддачі, можна оцінювати лімітуючу стадію процесу сорбції з розчину токсичного компонента твердою

пористою фазою на основі числового значення критерію Біо.

Оскільки найбільш важливою для зовнішньодифузійних процесів є площа поверхні сорбенту, величину загальної поверхні всіх частинок для кожної із фракцій визначали відповідно до залежності:

$$N_{ч1} = \frac{6 \cdot m_{ч1}}{\pi \cdot d_c^3 \cdot \rho_{ч}}, \quad (5)$$

де  $m_{ч}$  – маса частинок, кг;  $d_c$  – середній діаметр частинок адсорбенту, м;  $\rho_{ч}$  – густина частинок адсорбенту, кг/м<sup>3</sup>.

Загальна маса частинок дорівнює сумі мас частинок окремих фракцій:

$$\sum_n N = N_{ч1} + N_{ч2} + N_{ч3} + N_{ч4}. \quad (6)$$

Усереднений діаметр частинок сорбенту відповідно рівний:

$$d_{сеп} = \sqrt{\frac{\sum F}{\sum N \cdot \pi}}. \quad (7)$$

Гідродинаміку процесу сорбції можна змінювати шляхом перемішування, у результаті опір можна зменшити за рахунок турбулізації потоків системи. Відомо, що в процесі обтікання твердого тіла рідиною поблизу твердої поверхні виникає дифузійний пограничний шар, який створює затухання турбулентних пульсацій у міру наближення до границі розділу фаз [9, 11]. Тобто у турбулентних потоках зовнішньої фази перенесення речовини відбувається в основному міграцією елементарних вихорів, які переміщують макроскопічні об'єми середовища, створюючи хаотичний перерозподіл твердої фази. У цьому разі розрахунок коефіцієнта турбулентної дифузії ускладнюється, і його прирівнюють до числа Рейнольдса в рідкій фазі, яка перемішується, що збільшує похибку досліджень.

Для прогнозування інтенсивності зовнішньодифузійного процесу, а також перевірки адекватності експериментальних даних теоретичним нами використана методика розрахунку теоретичного коефіцієнта масовіддачі на підставі теорії локальної ізотропної турбулентності для апаратів з механічними пристроями, яка характерна для процесу розчинення твердих частинок, розміри яких перевищують товщину дифузійного пограничного шару [11].

Згідно з цією методикою коефіцієнт масовіддачі  $\beta_p$  може бути розрахований з урахуванням таких важливих чинників, як питома енергія дисипації твердої дисперсії, а відповідно, і фізико-хімічних характеристик серед-

овища та гідродинамічних і геометричних параметрів процесу перемішування:

$$\beta_p = 0,267 \cdot (\varepsilon_0 \cdot \nu)^{\frac{1}{4}} \cdot Sc^{\frac{3}{4}} \quad (8)$$

де:  $\varepsilon_0$  – питома енергія дисипації –  $\varepsilon_0 = \frac{N}{\rho \cdot V}$ ;

$\nu$  – кінематична в'язкість рідини, м<sup>2</sup>/с;  $Sc = \frac{\nu}{D}$  –

число Шмідта;  $D$  – коефіцієнт дифузії політанта в розчині, м<sup>2</sup>/с.

Коефіцієнт дифузії політанта в розчині визначали за залежністю Уїлкі – Чанга [11]:

$$D_p = 7,4 \cdot 10^{-8} \frac{T(x \cdot M_{води})}{\mu \cdot \nu^{0,6}}, \quad (9)$$

де:  $T$  – температура, К;  $x$  – параметр асоціації молекул, який характеризує розчин, г/дм<sup>3</sup>;  $M_{води}$  – молекулярна маса води;  $\mu$  – динамічний коефіцієнт в'язкості води, Па\*с;  $\nu$  – мольний об'єм дифундуючої речовини, см<sup>3</sup>/моль.

Потужність на перемішування враховує геометричні розміри перемішувачів та гідродинаміку потоку відносно числа Рейнольдса:

$$N = K_N \cdot \rho \cdot n^3 \cdot d_m^5 \quad (10)$$

де:  $K_N$  – коефіцієнт перемішування, який залежить від числа Рейнольдса;  $\rho$  – густина рідини кг/м<sup>3</sup>;  $d_m$  – діаметр мішалки, м;  $n$  – число обертів мішалки, об/хв.

На рис. 1 подані експериментальні та розрахункові значення коефіцієнтів масовіддачі  $\beta$  залежно від числа обертів  $n$ . Отримані залежності, які лежать в однаковій площині, дають змогу стверджувати про адекватність запропонованої методики розрахунку коефіцієнта масовіддачі з метою прогнозування інтенсивності процесу сорбції.

Незначне відхилення теоретичних даних від експериментальних пояснюється різницею величини радіальної сепарації твердих частинок біля стінок перемішувача апарату і в центрі, яка характерна для апаратів малого діаметра без відбивних перегородок.

Внаслідок цього явища спостерігається збільшення коефіцієнта масовіддачі порівняно з розрахунковим. Для кореляції даних автори [11] рекомендують вводити поправочний коефіцієнт  $k_\beta$ , значення та визначення якого пов'язане з радіальною неоднорідністю розподілу часток. Автори роботи стверджують, що чим менші розміри апарату, тим вище значення коефіцієнта  $k_\beta$ .

Таким чином, враховуючи поправочний коефіцієнт  $k_\beta$ , значення експериментального коефіцієнта масовіддачі будуть наближатися

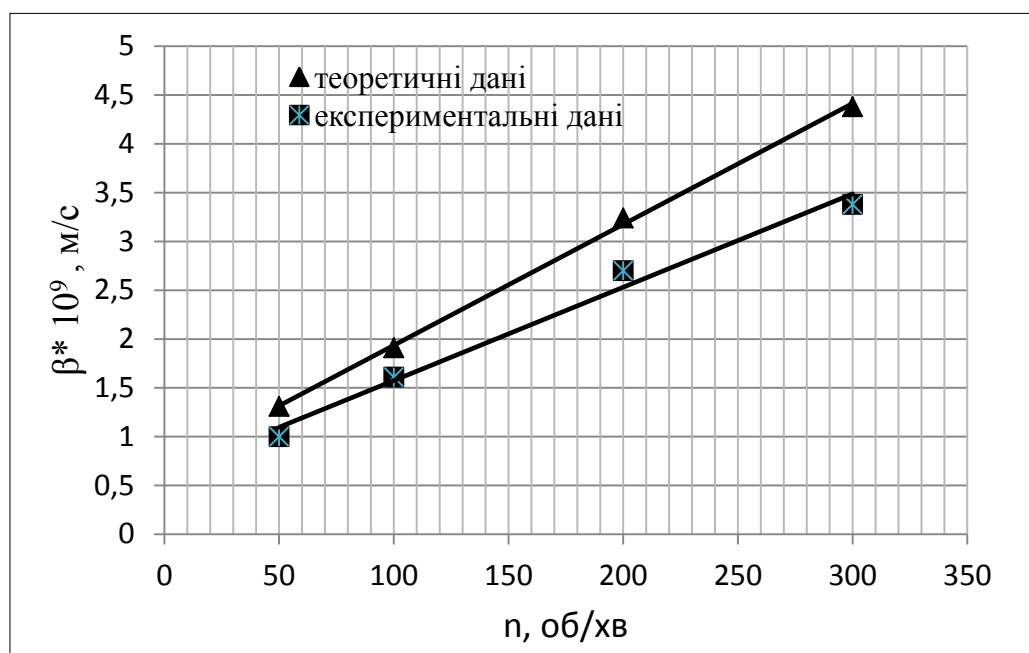


Рис. 1. Залежність числа обертів від коефіцієнта масовіддачі для модельного розчину «полютант – сорбент»

до теоретичного коефіцієнта масовіддачі. Запропонована методика теоретичного визначення  $\beta$  може бути рекомендована для оцінки коефіцієнта масовіддачі в процесі адсорбції на дрібнодисперсній фракції сорбенту, що протікає в зовнішньодифузійній області.

**Висновок.** Запропоновані математичні моделі дають змогу встановити лімітуючу

стадію процесу сорбції шляхом розрахунку коефіцієнтів дифузії, а також на основі теорії локальної ізотропної турбулентності отримати зовнішньодифузійні параметри, що дає змогу прогнозувати ефективність та економічну доцільність використання природних сорбентів для очищення забруднених рідинних середовищ.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року/ Закон України від 21 квітня 2011 року.
2. Тарасевич Ю.И., Овчаренко Ф.Д. Адсорбция на глинистых минералах. Киев. Наукова думка, 1975. 351 с.
3. Манк В.В., Марцін І.І., Фіалковська Л.В. Про можливість використання природних дисперсних мінералів для відбілювання соняшникової олії. Хімічна промисловість України. 1997. № 4. С. 30–33.
4. Овчаренко Ф.Д. Ионный обмен и поверхностные явления на дисперсных минералах. В кн: Успехи коллоидной химии. М.: Наука. 1973. С. 67–77.
5. Мельник Л. М., Манк В.В., Марцін І.І. Ефективність дії природних дисперсних мінералів в очищенні водно-спиртових розчинів. Наук. пр. Національного університету харчових технологій. 2004. № 15. С. 23–25.
6. Развитие і відтворення ресурсного потенціалу суб'єктів еколого-економічних, туристичних та екоінформаційних систем/ За наук. ред. М.С. Мальованого. Львів, Видавництво Львівської політехніки, 2015. 340 с.
7. Jiahui Qu. Research progress of novel adsorption processes in water purification: Journal of environmental sciences. 2008. Vol. 20. p. 1–13.
8. Рудобашта, С.П. Массоперенос в системах с твердой фазой / Под ред. проф. А.Н. Плановского. Москва: Химия, 1980. 247 с.
9. Petrus R., Akselrud G., Gumnicki Y., Piantkowski W./Wymiana masy w układzie "ciało stałe – ciecz". Rzeszow, 1998. 365 s.
10. Poroikov V., Filimonov D. Computer-aided prediction of biological activity spectra. Application for finding and optimization of new leads. Rational Approaches to Drug Design. Eds. H.-D. Holtje. W. Sippl, Prous Science. Barcelona, 2002. p.403–407.



11. Брагинский Л.Н., Бегачев В.И., Барабаш В.М. /Перемешивание в жидких средах. Ленинград. Химик, 1984. 336 с.

12. Petrova M.A., Krip I.M., Flowers A.G, Shimchuk T.V., Petrushka I. Sorption of Sr on clay minerals modified with ferrocyanides and hydroxides of transition metals. Radiochemistry. 2008. Vol. 50. Issue 5. P. 502–507.

#### REFERENCES:

1. Pro zatverdzhennya Zagal'noderzhavnoi programi rozvitku mineral'no-sirovinnoi bazi Ukraïni na period do 2030 roku [On approval of the National program of development of the mineral-raw material base of Ukraine for the period up to 2030]. Zakon Ukraïni vid 21 kvitnya 2011 roku.

2. Tarasevich Yu.I., Ovcharenko F.D. (1975) Adsorbtsiya na glinistykh mineralakh [Adsorption on clay minerals]. Kiev: Naukova dumka.

3. Mank V.V., Martsin I.I., Fialkovs'ka L.V. (1997) Pro mozhlivist' vikoristannya prirodnykh dispersnykh mineraliv dlya vidbilyuvannya sonyashnikovoï oliï [ About the possibility of using natural disperse minerals for whitening sunflower oil]. Khimichna promislovist' Ukraïni. № 4. S. 30–33.

4. Ovcharenko F.D. (1973) Ionny obmen i poverkhnostnye yavleniya na dispersnykh mineralakh [Ion exchange and surface phenomena in dispersed minerals]. V kn: Uspekhi kolloidnoy khimii. M.: Nauka. S. 67–77.

5. Mel'nik L. M., Mank V.V., Martsin I.I. (2004) Efektivnist' diï prirodnykh dispersnykh mineraliv v ochishchenni vodno-spirovnykh rozchiniv [Efficiency of action of natural disperse minerals in purification of water-alcohol solutions]. Nauk. pr. Natsional'nogo universitetu kharkovnykh tekhnologiy. № 15. S. 23–25.

6. Rozvitok i vidtvorennya resursnogo potentsialu sub'ektiv ekologo-ekonomichnykh, turistichnykh ta ekoinformatsyynykh sistem (2015)[ Development and reproduction of resource potential of subjects of ecological-economic, tourism and eco-information systems ]. Za nauk. red. M.S. Mal'ovanogo. L'viv, Vidavnistvo L'vivs'koï politekhniki. 340 s.

7. Jiuhi Qu. Research progress of novel adsorption processes in water purification: Journal of environmental sciences. 2008. Vol. 20. p. 1–13.

8. Rudobashta, S. P. (1980) Massoperenos v sistemakh s tverdoy fazoy [Mass transfer in systems with a solid phase ]. Pod red. prof. A. N. Planovskogo. Moskva: Khimiya. 247 s.

9. Petrus R., Akselrud G., Gumnicki Y., Piantkowski W. Wymiana masy w ukladzie, cialo stale – ciecz". Rzeszow, 1998. 365 s.

10. Poroikov V., Filimonov D. Computer-aided prediction of biological activity spectra. Application for finding and optimization of new leads. Rational Approaches to Drug Design. Eds. H.-D. Holtje. W. Sippl, Prous Science. Barcelona, 2002. p. 403–407.

11. Braginskiy L.N., Begachev V.I., Barabash V.M. (1984) Peremeshivanie v zhidkikh sredakh [Stirring in liquid media ]. Leningrad. Khimik. 336 s.

12. Petrova M.A., Krip I.M., Flowers A.G, Shimchuk T. V., Petrushka I. Sorption of Sr on clay minerals modified with ferrocyanides and hydroxides of transition metals. Radiochemistry. 2008. Vol. 50. Issue 5. P. 502–507.

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 378.4

### Фактори посилення привабливості національної системи вищої освіти

**Дериховська В.І.**

кандидат економічних наук,  
викладач кафедри статистики та економічного прогнозування  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто фактори привабливості вищої школи через призму основних проблем, що гальмують процес модернізації національної системи вищої освіти. Це дало змогу охарактеризувати сучасне освітнє проблемне поле та запропонувати потенційні шляхи виходу з нього. Визначено місце національної системи вищої освіти у світових рейтингах, надано тлумачення поняття привабливості вищої освіти.

**Ключові слова:** вищий навчальний заклад (ВНЗ), привабливість, система вищої освіти, фактори, рейтинг.

Дериховская В.И. ФАКТОРЫ УСИЛЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассмотрены факторы привлекательности высшей школы через призму основных проблем, тормозящих процесс модернизации национальной системы высшего образования. Это позволило охарактеризовать современное образовательное проблемное поле и предложить потенциальные пути выхода из него. Определено место национальной системы высшего образования в мировых рейтингах, предоставлено толкование понятия привлекательности высшего образования.

**Ключевые слова:** высшее учебное заведение (ВУЗ), привлекательность, система высшего образования, факторы, рейтинг.

Derykhovs'ka V.I. FACTORS ENHANCING OF THE ATTRACTIVENESS OF NATIONAL SYSTEMS OF HIGHER EDUCATION

The article was considered the factors of attractiveness of higher education through the prism of the main problems hindering the process of modernization of the national system of higher education. This allowed characterizing the current educational problem area and suggesting potential ways out of it. The place of the national higher education system in the world rankings is determined; the concept of attractiveness of higher education is interpreted.

**Keywords:** higher education institution, attractiveness, higher education system, factors, rating.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Національна система вищої освіти перебуває на стадії глибокої трансформації та модернізації, глобалізаційні процеси висувають все нові і нові вимоги до підвищення якості освітніх послуг, зростання конкурентоспроможності та привабливості вищої школи України на міжнародній освітній арені. Більш того, світові тенденції розвитку освітніх систем підкреслюють необхідність створення єдиного освітнього простору, побудованого на принципах гармонійності, прозорості, мобільності, відповідальності, порівнянності, сумісності національних систем вищої освіти, надання їм академічної свободи та автономії.

Сучасний ринок освіти є ієрархічним, адже постійний моніторинг його розвитку дає

змогу стратифікувати освітні установи, виділити класи елітних університетів та тих, що мають покращувати свій імідж і репутацію як на вітчизняному, так і на світовому освітньому просторі. Адаптивність та вміння швидко реагувати, пристосовуватися до мінливих викликів зовнішньої середовища є одними з головних запорук вдалого реформування системи вищої освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню іміджевої привабливості, автономності та конкурентоспроможності вищої освіти присвячені праці таких вчених, як В. Пономаренко, О. Раєвська, К. Стрижиченко, І. Станкевич, Н. Василенко, Т. Власюк [1–5]. Науковці зазначають, що цільовим орієнтиром розвитку системи вищої освіти є підвищення кон-

курентоспроможності ВНЗ, зокрема шляхом посилення привабливості вітчизняної вищої школи як на національному, так і на міжнародному рівнях.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В контексті забезпечення національних пріоритетів розвитку України у XXI столітті мають бути задіяні всі можливі важелі впливу, серед яких провідне місце відводиться саме освітній системі, яка закладає міцне підґрунтя для зростання прогресивної національної еліти, що здатна забезпечити розбудову соціально-правової держави, визнання її на міжнародній арені, ефективне соціально-економічне реформування, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, відтворення та примноження її інноваційного потенціалу тощо.

З огляду на це стаття присвячена узагальненню наявних поглядів науковців на проблеми реформування системи вищої освіти на шляху її інтеграції в міжнародний освітній простір, зокрема на розгляд факторів підвищення привабливості національної системи вищої освіти.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Розгляд питання привабливості національних систем освіти загалом та вищої освіти зокрема є актуальним, оскільки визнання вітчизняних вищих навчальних закладів на національному та міжнародному рівнях є обов'язковим кроком на шляху інтеграції у глобальний освітній простір.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Доцільним є надання тлумачення понять «привабливість» (табл. 1) та «привабливість освіти», зокрема вищої.

Однак узагальнюючий аналіз визначень дає змогу говорити про відсутність єдиного загальноприйнятого тлумачення поняття привабливості освіти та його використання стосовно ВНЗ. Отже, привабливість вищої освіти – це досить складне поняття, що потребує окремого розгляду тлумачення понять «привабливість» та «вища освіта».

Згідно із Законом України «Про вищу освіту» під вищою освітою слід розуміти сукупність систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у вищому навчальному закладі (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими, ніж рівень повної загальної середньої освіти [9]. Тоді як привабливість – це здатність когонебудь або чого-небудь розташовувати до себе якими-небудь якостями; бути цікавим, захоплюючим. Таким чином, привабливість вищої освіти – це властивість системи вищої освіти як галузі національної економіки бути цікавою з точки зору:

- інвесторів (для довгострокового інвестування коштів у розвиток науки й освіти);
- роботодавців (для залучення висококваліфікованих фахівців на ринок праці);
- абітурієнтів (їх батьків) та студентів (для отримання якісної професійної підготовки та конкурентоспроможності, мобільності на ринку праці);
- держави (для стабільного соціально-економічного розвитку та піднесення країни та її галузей);
- міжнародних організацій (світу загалом) (для формування у кожній країні національної еліти на умовах забезпечення рівного доступу до якісної освіти з метою міжнародного стратегічного партнерства задля формування високорозвиненої економіки знань планетарного масштабу).

Отже, привабливість системи вищої освіти безпосередньо залежить від можливості викликати інтерес і зацікавленість у різних груп споживачів до освітніх послуг.

Доцільним є розгляд факторів привабливості вищої школи через призму основних проблем, що гальмують процес модернізації національної системи вищої освіти. Такий підхід дасть змогу не тільки крок за кроком

Таблиця 1

#### Порівняльний аналіз зміст понять «привабливість»

Автор, джерело	Тлумачення поняття
«ПСИХОЛОГІС. Енциклопедія практичної психології» [6]	Здатність об'єкта (або суб'єкта) притягати до себе позитивне увагу, викликати інтерес, радість і бажання повторити контакт, а також купити, придбати, щоби приваблива річ радувала людину пізніше.
Толковий словник Ожегова [7]	Це те, що приваблює, розташовує до себе, подобається.
Сучасний толковий словник російської мови Єфремової [8]	Це те, що викликає інтерес, зацікавленість, привертає до себе якими-небудь якостями, властивостями.

окреслити освітнє проблемне поле, але й знайти потенційні шляхи виходу з нього.

Так, однією з актуальних проблем вищої школи є проблема неефективного менеджменту. Сучасні університети функціонують у жорсткому конкурентному середовищі, перебуваючи в постійній боротьбі за кращих абітурієнтів, студентів та професорсько-викладацький склад, пошуку додаткових фінансових ресурсів для розвитку матеріально-технічної бази та впровадження новацій і розвитку наукових досліджень. ВНЗ має бути адаптивним до мінливості вимог ринку, а це означає бути готовим до реорганізації структури, форм та методів управління, коригування стратегії розвитку, підтримки багатопрофільних видів діяльності, маркетингової підтримки академічних проектів та освітніх послуг. Підвищення ефективності внутрішньо університетського менеджменту є доцільним кроком на шляху забезпечення якості та конкурентоспроможності освітніх програм та розширення стратегічного партнерства на міжнародній та національній освітній арені.

Більш того, до руйнівних соціальних ефектів у системі менеджменту вищої освіти також доцільно віднести високий рівень корупції та політизації управління. Поки вища школа буде залежати від економічної, ідеологічної та політичної влади, а ВНЗ буде відмовлено в академічній свободі та автономії, процес модернізації національної системи вищої освіти буде гальмуватися, а отже, конкурентоспроможність та привабливість вітчизняної вищої школи залишатимуться на низькому рівні як всередині держави, так і за її межами.

Гострим питанням на шляху реформації освіти стоїть проблема недостатнього фінансування та неефективного використання ресурсів. Вища освіта в Україні стане привабливою лише тоді, коли вищі навчальні заклади будуть оновлювати та вдосконалювати свою матеріально-технічну базу, науково-методичне та інформаційне забезпечення освітнього процесу, отримають гідну підтримку для проведення фундаментальних та прикладних досліджень, можливості для відтворення потенціалу науково-педагогічних кадрів. Держава має переглянути власні методи розподілу фінансових ресурсів щодо розвитку вищої освіти в стінах ВНЗ та посилити контроль за цільовим використанням коштів на освіту шляхом, наприклад, залучення дієвих механізмів громадського контролю за економічністю, ефективністю та результативністю фінансування. Доцільним

є врахування міжнародного досвіду щодо диверсифікації джерел фінансування вищої освіти та оптимізації їх структури [10].

Безумовно, привабливість вищої освіти залежить від лояльності її головних споживачів, а саме абітурієнтів, які вимагають доступної та якісної освіти. Проблема якості освітніх послуг є однією з ключових для національної системи вищої освіти. Недосконалість реформ у вищій школі спричинила появу великої кількості нових курсів, програм підготовки, спеціальностей та спеціалізацій, що, з одного боку, мало би відповідати вимогам ринку, але з іншого боку, не забезпечило належної фундаментальної та практичної підготовки через відсутню відповідну ресурсну базу. Більш того, вплив глобалізаційних процесів вимагає впровадження міжнародних освітніх стандартів, критеріїв та дієвої системи моніторингу якості вищої освіти.

Якісна університетська освіта міжнародного рівня є індивідуалізованою, адаптивною, гнучкою, мобільною, а для освітнього процесу характерні модульність, орієнтація на потреби споживача, практична спрямованість, економічна ефективність, академічна свобода, самостійність та опора на використання передових інформаційних та комунікаційних технологій. Дистанційне навчання, онлайн-курси, електронні університети – це не тільки інструменти доступу до вищої освіти за кордоном, але й фактори привабливості системи вищої освіти.

Освіта XXI століття характеризується безперервністю, споживач освітніх послуг вимагає вертикальної (поступовий перехід по ступеням формальної освіти, а саме від дошкільної до післядипломної) та горизонтальної (неформальна освіта, що здобувається за межами освітніх установ) інтеграції освіти. Справді, для економіки знань та інформаційного суспільства спільною рисою є швидке старіння знань, тому вища освіта має запропонувати ринковій економіці такі програми підготовки, що здатні задовольнити мінливі вимоги у підготовці фахівців. У цьому контексті необхідно змінити погляд на післядипломну освіту, відійти від класичних моделей радянської системи перепідготовки, спеціалізації, стажування та підвищення кваліфікації. Післядипломна освіта в сучасному світі має бути лібералізованою, гнучкою траєкторією навчання, що мотивує студента постійно вдосконалювати свої знання та здібності. ВНЗ мають створити відповідні умови для такого навчання, бути більш лояльними до розробки міждисциплінарних курсів підготовки, резуль-

татів закордонної та неформальної освіти, обставин життя студентів щодо оплати та необхідності переривання навчання.

Відірваність вищої освіти від запитів ринку праці, невідповідність якості та структури підготовки майбутніх фахівців реальним потребам економіки значною мірою дискредитують вітчизняних випускників, знижують їх конкурентоспроможність на ринках праці світу. Держава має виступити посередником між освітою та бізнесом, що виконує функцію прогнозування рівня об'єктивного попиту загалом на вищу освіту та на конкретні напрями підготовки і спеціальності зокрема. Також державна освітня політика має бути спрямована на підняття соціального статусу вищої освіти в суспільстві, її престижу та затребуваності суспільством. Тільки шляхом поступової реструктуризації та оптимізації державного замовлення, що враховує стратегічні потреби роботодавців, можна досягти балансу між реальними запитами приватного та державного секторів економіки та обсягами випуску кваліфікованих фахівців.

Недосконалість та незавершеність процесу модифікації законодавчого підґрунтя також суттєво гальмує інтеграцію національної системи вищої освіти в міжнародний освітній простір. Саме тому пріоритетним завданням державної освітньої політики має стати створення прозорої та ґрунтовної нормативно-правової бази функціонування освіти, зокрема вищої. Це вимагає приведення законодавчої бази України у галузі вищої освіти до світових вимог, на законодавчому рівні мають бути прописані всі аспекти функціонування вищої школи на задах розширення академічної свободи та автономії.

Аналіз привабливості національних освітніх систем має відбуватися шляхом зіставлення якості системи освіти, її ефективності. У зв'язку з цим є показовим досвід складання британською міжнародною групою "Pearson" відповідного рейтингу, що, використовуючи методику дослідницької компанії "The Economist Intelligence Unit", оцінює рівень ефективності національних систем освіти в 40 країнах світу за двома основними категоріями, такими як когнітивні навички (включають міжнародні дослідження рівня та якості, а саме читання та розуміння тексту учнями початкової школи в країнах з різними системами освіти; математичної та природничої підготовки учнів середньої школи в країнах з різними системами освіти та виявлення чинників, які впливають на рівень цієї під-

готовки; грамотності учнів середньої школи та здатність учнів застосовувати на практиці отримані в школі знання та навички) та рівень освіти (включає індекс грамотності населення та індекс сукупної частки учнів, які отримують середню та вищу освіти). Оцінка зазначених показників складається та зводиться у підсумковому індексі, що визначає світову рейтингову позицію системи освіти країни [11].

Так, за результатами 2017 р. найефективнішою системою освіти у світі є американська, далі місця розподілені серед швейцарської, датської, англійської та шведської національних систем освіти. Україна, на жаль, не представлена в цьому рейтингу через бюрократичні перешкоди, оскільки наша країна не подала відповідної заявки на участь в міжнародному тестуванні, істотно знизивши шанси у просуванні на глобальному рівні національної системи освіти.

Особливий погляд на привабливість національних систем, а саме вищої освіти, має світова мережа дослідницьких університетів Юніверстат 21 [12], яка з метою глобального розвитку та сприяння інституційним новаціям у галузі вищої освіти щорічно складає рейтинг кращих національних систем вищої освіти. Розробниками та укладачами рейтингу є дослідницька команда Мельбурнського Інституту прикладних економічних і соціальних досліджень при Мельбурнському університеті, яка здійснює ранжування країн за рівнем розвитку вищої освіти, не тільки оцінюючи слабкі та сильні сторони, недоліки та переваги, загальний стан національної вищої школи, але й намагаючись зорієнтувати увагу споживачів освітнього продукту, представників освітніх закладів та уряду країн на необхідності створення ефективного освітнього середовища для ВНЗ, оскільки останні, надаючи якісні освітні послуги студентам, роблять вагомий внесок у національний економічний та культурний розвиток та можуть бути гідними конкурентами на міжнародній освітній арені.

В основу методології побудови цього рейтингу покладено 24 вихідні показники, що згруповані у 4 категорії: ресурсне забезпечення ВНЗ ("Resources" (20%), що охоплює показники загальних та державних витрат на вищу освіту, витрат ВНЗ на дослідження та розробки), середовище вищої освіти ("Environment" (20%), що надає комплексну оцінку регуляторного середовища щодо державної політики та регулювання у сфері вищої освіти, оцінку якості даних у системі статистики вищої школи, показники гендерного

балансу на рівні студентів та академічного персоналу), інтегрованість ВНЗ у мережу суспільних зв'язків, зокрема міжнародний освітньо-науковий простір ("Connectivity" (20%), що враховує показники взаємодії ВНЗ із бізнесом та промисловістю, кількості іноземних студентів, числа наукових праць, виконаних у співпраці із зарубіжними колегами, а також представленості освітніх інституцій у WEB-просторі) та результативність і впливовість ВНЗ ("Outcome" (40%)), що передбачає надання оцінки дослідницьких результатів ВНЗ та їх наукової ваги, присутності національних університетів у Шанхайському рейтингу світових університетів, участі населення у вищій освіті, рівня кваліфікації робочої сили за результатами отримання відповідних ступенів чи дипломів).

Процедура ранжування зазначених показників передбачає стандартизацію значень та приведення їх до 100-ї системи оцінки, де вищому рівню показника відповідає найкращий стан відповідного фактору. Зведена інтегральна оцінка національної системи вищої освіти визначається шляхом обчислення середньої зваженої значень вихідних показників з урахуванням статистичної ваги кожного з них [12].

Згідно з результатами ранжування ВНЗ I–IV рівнів акредитації у 2017 р. національна система вищої освіти посіла 35-те місце серед п'ятдесяти країн світу. Причому за останні 5 років, а саме з 2012 р., вітчизняна вища школа суттєво погіршувала свої показники, а саме комплексна оцінка впала з 59 до 42 балів зі 100 можливих (у 2012 р. Україна посіла 25 місце серед 48 країн; у 2013 р. – 35 місце з-поміж 50 країн). Така ситуація спровокована тим, що, незважаючи на те, що Україна посідає 2-ге місце за обсягом витрат на освіту у відсотках від ВВП, вона обіймає 11 сходинку за рівнем витрат на одного студента. Також вітчизняній системі вищої освіти досі притаманні низькі витрати на НДДКР у ВНЗ (46 балів зі 100 можливих), слабка взаємодія з бізнесом (43 місце в рейтингу). Низькі позначки має також публікаційна активність (Україна посідає 48-е місце як за загальною кількістю публікацій, так і за публікаціями на душу населення (50 місце за їх середній результат)). Також погіршуються позиції нашої країни через відсутність флагманського університету-представника у 500 кращих за Шанхайським рейтингом [12].

Досить слабкі позиції зберігає наша держава щодо якості та стабільності політичного

та законодавчого середовища. Закритість та надмірна жорстокість нормативно-правової бази щодо регулювання вищої освіти істотно гальмують впровадження університетської автономії та породжують дисбаланс фінансового забезпечення ВНЗ. Ще одним недоліком національної системи вищої освіти експерти вважають слабку публікаційну активність вітчизняних науковців, зокрема у співпраці з представниками міжнародної академічної спільноти та промисловості щодо обміну знань між університетами та бізнес-структурами (лише 48 місце). Також відзначається низька наукова продуктивність українських вчених щодо публікації результатів досліджень у журналах, які індексуються в наукометричній базі даних "Scopus". Більш того, вітчизняна наука займає відносно незначні позиції і стосовно міжнародного цитування публікацій вчених.

Необхідним кроком для підвищення привабливості національної системи вищої освіти є входження українських ВНЗ до міжнародних університетських рейтингів. Так, жоден з вітчизняних університетів не потрапив до 500 кращих ВНЗ Шанхайського рейтингу та рейтингу «Таймс». Це підкреслює слабку конкурентоспроможність вищої школи та її неготовність до інтеграції у світовий науково-освітній простір. Однак експерти рейтингу Юніверсітас 21 відзначають переваги національної системи вищої освіти, серед яких слід назвати високий рівень гендерної рівності у вітчизняному академічному та студентському середовищі (наша держава є абсолютним лідером за часткою жінок серед студентів у системі вищої освіти), доступність вищої освіти широкому загалу та високий рівень якості системи збору освітніх статистичних даних щодо функціонування вищої школи.

Підсумовуючи аналіз привабливості національної системи вищої освіти в міжнародних рейтингах, зазначимо, що українська вища школа має значний потенціал для розвитку та гарні передумови для становлення конкурентоспроможних ВНЗ. Перед українською державною освітньою політикою стоїть низка стратегічних завдань щодо належного ресурсного забезпечення вищої освіти, її ефективного регулювання задля розбудови навчальної та наукової діяльності українських ВНЗ, підвищення їх продуктивності та результативності до рівня університетів світового класу.

Узагальнюючий аналіз представленого вище матеріалу дає змогу навести на рис. 1 основні фактори привабливості національної системи вищої освіти.

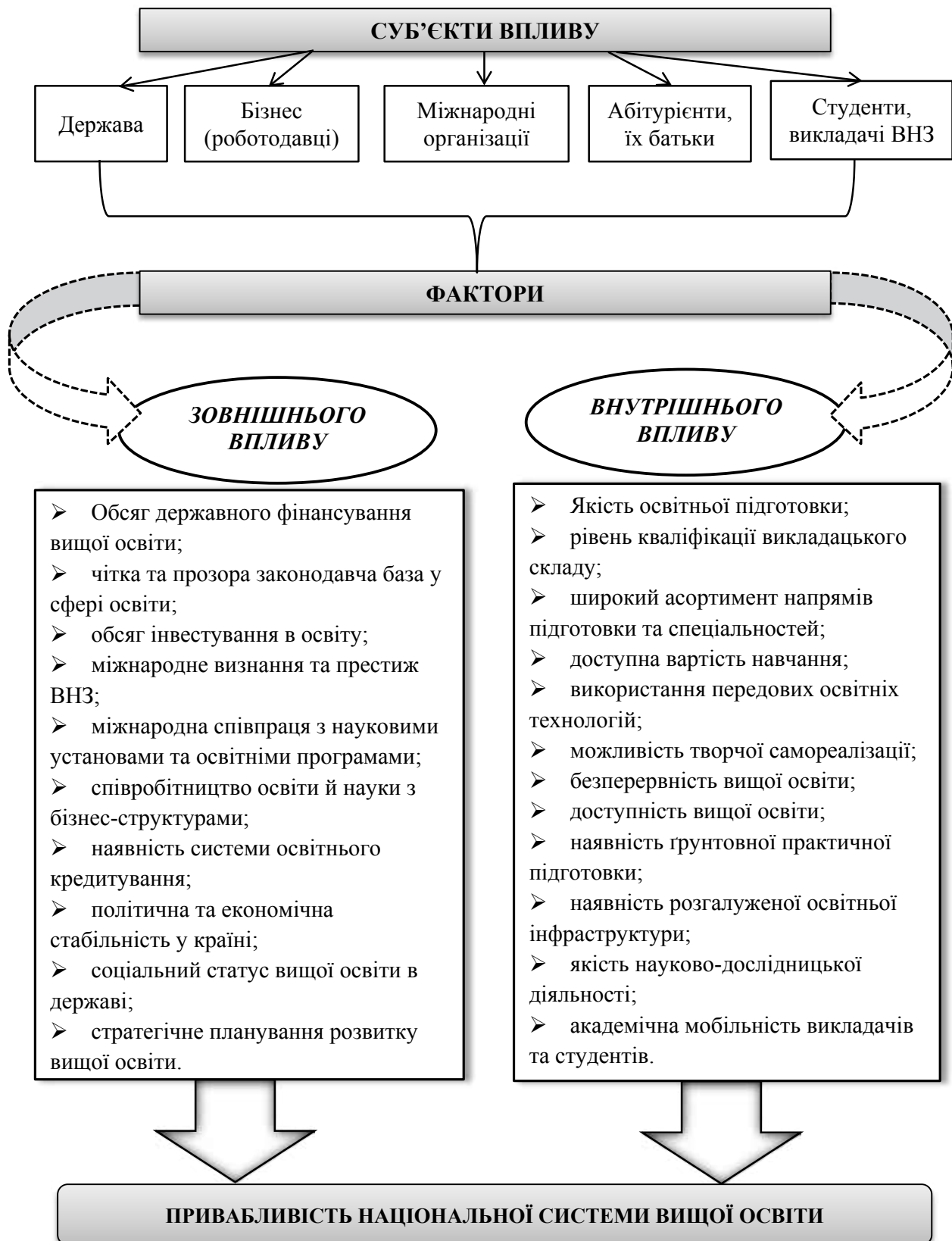


Рис. 1. Фактори привабливості національної системи вищої освіти

Головними гравцями ринку освітніх послуг є безпосередні споживачі вищої освіти, а саме абітурієнти, студенти, роботодавці, та ті, хто

створює умови для розвитку університетської освіти, підвищення її суспільної значимості, світового визнання та престижу, а саме викла-

дачі ВНЗ, держава, інвестори та міжнародні організації. Вплив цих суб'єктів на конкурентоспроможність системи вищої освіти є домінуючим. Більш того, саме вони встановлюють критерії привабливості національної системи вищої освіти, які умовно можна розділити на фактори зовнішнього та внутрішнього впливу.

Так, до першої групи увійшли фактори, що мають загальнополітичний, економічний, суспільно-культурний та міжнародний виміри. Це індикатори конкурентоспроможності вищої освіти на державному та світовому рівнях, оскільки вони характеризують державну політику щодо стратегічного планування розвитку вищої освіти та підвищення її соціального статусу; ефективність механізму фінансування та інвестування вищої школи; систему фінансової підтримки студентів (забезпечення доступності довгострокового освітнього кредитування); економічні, правові та політичні засади функціонування та співпраці з бізнес-структурами; міжнародні зв'язки та визнання ексклюзивності національних систем вищої освіти за кордоном. Міжнародний імідж та репутація університетської освіти мають відкривати кордони національної системи вищої освіти, сприяти зближенню та розвитку світових освітніх та наукових платформ, зростанню мобільності та підвищенню конкурентоспроможності академічної спільноти та студентів.

Блок факторів зовнішнього впливу покликаний забезпечити інтеграцію національної системи вищої освіти в міжнародні наукові та освітні мережі, інноваційність розвитку освіти та науки, її комерціалізацію, ініціювання її значення під час вирішення актуальних соціальних проектів.

Вища освіта через виконання просвітницьких функцій має сприяти формуванню гуманістичних цінностей та функціонувати в інтересах забезпечення сталого розвитку країни.

Фактори привабливості вищої освіти внутрішнього впливу зображують організаційно-управлінський, начальний, науковий та дослідницький виміри. Вони спрямовані на підвищення конкурентоспроможності вищої школи через ефективну організаційну структуру та розгалужену інфраструктуру освітнього сектору, академічну автономію вищих навчальних закладів, їх гнучкість та адаптивність до змін, високий рівень кваліфікації та академічної мобільності викладацького складу університетів, якість та результативність науково-дослідницької роботи. Ці фактори описують внутрішній потенціал вищої школи (наявна матеріально-технічна база та

забезпеченість передовими інформаційними та іншими ресурсами для проведення на високому рівні наукових фундаментальних та прикладних досліджень).

Навчальний вимір посідає ключове місце в системі факторів привабливості вищої освіти, адже наголошує на якості освітньої підготовки, її орієнтації на майбутні потреби економіки шляхом широкої спеціалізації та постійного вдосконалення освітніх програм підготовки, використання в навчальному процесі новітніх методів та технологій. Приваблива якісна вища освіта має бути компетентною, безперервною (впродовж всього життя), доступною широкому загалу та створювати умови для розкриття творчого потенціалу особистості.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, привабливість національної системи вищої освіти – це комплекс факторів конкурентної боротьби вищих навчальних закладів за зацікавленість споживачів освітніх послуг, потенційних інвесторів, міжнародних організацій та держави за визнання власної іміджу та ділової репутації на міжнародній, вітчизняній освітній арені. Ці цільові групи споживачів освітнього продукту є безпосередніми носіями інформації про привабливість вищої освіти, тому виступають ключовими експертами щодо її визначення.

З огляду на те, що вектор сучасної державної освітньої політики та стратегії в розвитку національних систем вищої освіти спрямований на поступову інтеграцію до світового та європейського освітнього співтовариства та адаптацію до умов соціально-орієнтованої економіки, питання підвищення конкурентоспроможності та привабливості вищої освіти є актуальним з точки зору зростання якості професійної підготовки фахівців, їх мобільності та визнання на ринку праці, посилення наукової компоненти ВНЗ та інноваційності досліджень, зміцнення реальних зв'язків між вищою освітою, наукою та бізнес-спільнотою.

Глобалізаційні процеси кидають виклики, створюють конкурентне середовище, мінливість якого щоразу диктує нові правила та визначає нові фактори привабливості вищої освіти у світі. Саме тому на державному рівні мають бути створені правові, політичні та соціально-економічні умови для популяризації національних освітніх систем у світовому освітньому просторі, тоді як на рівні ВНЗ слід докладати максимум зусиль для створення гідного зовнішнього та внутрішнього іміджу, ділової репутації та, як наслідок, підвищення привабливості вітчизняної вищої освіти.



## ЛІТЕРАТУРА:

1. Ponomarenko V., Rayevnyeva O., Stryzhychenko K. Investigation of Demand and Stability of Ukrainian Educational Market. *Asian Journal of Applied Sciences* (ISSN: 2321 – 0893). 2015. Volume 03. Issue 01, February. P. 50–58.
2. Раєвнєва О. Іміджева привабливість вищих навчальних закладів як фактор нецінової конкуренції на ринку освітніх послуг. *Вища школа*. 2015. № 9–10. С. 109–126.
3. Станкевич І. Критерії зовнішнього оцінювання якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів: традиційний погляд на визначення. *Економіка розвитку*. 2015. № 1 (73). С. 26–34.
4. Василенко Н. Имиджевая политика университета как инструмент повышения его конкурентоспособности. *Экономика образования*. 2012. № 6. С. 54–70.
5. Власюк Т., Макатьора Д. Іміджева привабливість напрямів підготовки вищого навчального закладу. *Академічний огляд*. 2013. № 2 (39). С. 120–127.
6. ПСИХОЛОГІС. Енциклопедія практичної психології. URL: <http://psychologis.com.ua/privlekatelnost.htm>.
7. Толковый словарь русского языка Ожегова. URL: <http://www.ozhegov.org>.
8. Современный толковый словарь русского языка Ефремовой. URL: <http://www.efremova.info>.
9. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
10. National Strategy for International Education 2025. URL: [https://nsie.education.gov.au/sites/nsie/files/docs/national\\_strategy\\_for\\_international\\_education\\_2025.pdf](https://nsie.education.gov.au/sites/nsie/files/docs/national_strategy_for_international_education_2025.pdf).
11. Global Index of Cognitive Skills and Educational Attainment. URL: <http://thelearningcurve.pearson.com>.
12. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2017. URL: <http://www.universitas21.com/ranking/map>.

## REFERENCES:

1. Ponomarenko V., Rayevnyeva O., Stryzhychenko K. Investigation of Demand and Stability of Ukrainian Educational Market. // *Asian Journal of Applied Sciences* (ISSN: 2321 – 0893) Volume 03 – Issue 01, February 2015 – P. 50–58.
2. Raevnieva O. Imidzheva pryvablyvist vyshchych navchalnykh zakladiv yak faktor netsinovoi konkurentsii na rynku osvitnykh posluh / O. Raevnieva // *Vyshcha shkola*. – 2015. – № 9–10. – S. 109–126.
3. Stankevych I. Kryterii zovnishnoho otsiniuvannia yakosti osvitnoi diialnosti vyshchych navchalnykh zakladiv: tradytsiinyi pohliad na vyznachennia / I. V. Stankevych // *Ekonomika rozvytku*. – 2015. – № 1 (73). – S. 26–34.
4. Vasilenko N. Imidzhevaya politika universiteta kak instrument povysheniya ego konkurentosposobnosti [Tekst] / Vasilenko N. // *Ekonomika obrazovaniya*. – 2012. – № 6. – S. 54–70.
5. Vlasiuk T. Imidzheva pryvablyvist napriamiv pidhotovky vyshchoho navchalnoho zakladu [Tekst] / T. Vlasiuk, D. Makatora // *Akademichniy ohliad*. – 2013. – № 2 (39). – S. 120–127.
6. PSYKhOLOHIS. Entsyklopediia praktychnoi psykholohii. Rezhym dostupu: [Elektronnyi resurs]: <http://psychologis.com.ua/privlekatelnost.htm>.
7. Tolkovyy slovar' russkogo yazyka Ozhegova. Rezhym dostupa: [Elektronnyy resurs]: <http://www.ozhegov.org>.
8. Sovremennyy tolkovyy slovar' russkogo yazyka Efremovoy. Rezhym dostupa: [Elektronnyy resurs]: <http://www.efremova.info>.
9. Zakon Ukrainy "Pro vyshchu osvitu" vid 01.07.2014 № 1556-VII. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
10. National Strategy for International Education 2025. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: [https://nsie.education.gov.au/sites/nsie/files/docs/national\\_strategy\\_for\\_international\\_education\\_2025.pdf](https://nsie.education.gov.au/sites/nsie/files/docs/national_strategy_for_international_education_2025.pdf).
11. Global Index of Cognitive Skills and Educational Attainment. Rezhym dostupu: [Elektronnyi resurs]: <http://thelearningcurve.pearson.com>.
12. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2017. Rezhym dostupu: [Elektronnyi resurs]: <http://www.universitas21.com/ranking/map>.

## Розробка методики аналізу рівня соціально-економічних втрат переміщених закладів вищої освіти

Касич А.О.

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту  
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті запропоновано алгоритм проведення аналізу соціально-економічних втрат переміщених закладів вищої освіти, що має велике значення для прийняття управлінських рішень на регіональному та державному рівнях у контексті їх адаптації до нових територіальних умов функціонування. При цьому обґрунтовано базові принципи проведення аналізу, окреслено призначення результатів його проведення.

**Ключові слова:** заклади вищої освіти, переміщення, втрати, методика, аналіз, етапи.

Касич А.А. РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ АНАЛИЗА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ ПЕРЕМЕЩЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье предложен алгоритм проведения анализа социально-экономических потерь перемещенных учреждений высшего образования, что имеет большое значение для принятия управленческих решений на региональном и государственном уровнях в контексте их адаптации к новым территориальным условиям функционирования. При этом обоснованы базовые принципы проведения анализа, определены назначения результатов его проведения.

**Ключевые слова:** учреждения высшего образования, перемещение, потери, методика, анализ, этапы.

Kasych A.O. PROVIDE INSTRUMENTS FOR ANALYZING THE SOCIAL-ECONOMIC LOSSES LEVEL OF TRANSITIONED HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The article proposes an algorithm for analyzing the socio-economic losses of displaced institutions of higher education, which is important for the adoption of managerial decisions at the regional and state levels in the context of their adaptation to new territorial conditions of functioning. At the same time, the basic principles of the analysis were substantiated and the purpose of the results of its conduct was outlined.

**Keywords:** institutions of higher education, displacement, losses, methodology, analysis, stages.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Зовнішня агресія на сході України зумовила безпрецедентні процеси, а саме переміщення не лише населення, перш за все молодого та активного, але й закладів вищої освіти. Університети втрачених територій були потужними не лише освітніми закладами, але й науковими установами, тому для їх збереження в Україні розроблено нормативну базу, а саме прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо діяльності вищих навчальних закладів, наукових установ, переміщених з тимчасово окупованої території та з населених пунктів, на території яких органи державної влади тимчасово не здійснюють свої повноваження», а також здійснено безпосередньо сам процес переміщення. Ці зміни відбувалися в тих умовах, які складались, тобто без можливості вивезти матеріальні об'єкти, з втратою частини професорсько-викладацького складу, однак з великим бажанням ініціативних співробітни-

ків зберегти ім'я багатьох потужних закладів у системі освіти України. До такого проекту не підготовленими виявились як Міністерство освіти, самі університети, так і міста, до яких відбулося переміщення освітніх закладів.

Сьогодні переміщені університети намагаються зберегти імідж та стати потужними освітніми центрами на нових для себе територіях. Збереження та розвиток потенціалу цих університетів має велике значення для розвитку освіти загалом, тому оцінка соціально-економічних втрат переміщених університетів має значення для інформаційного забезпечення управлінських рішень на рівні держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розвиток системи освіти має велике значення для економічного зростання країни, а особливо в епоху знань. Питання управління розвитком системи освіти, а особливо в контексті розбудови національної інноваційної системи та з урахуванням сучасних тенденцій на ринку праці, представлено в роботах

[4; 5; 8; 9; 11; 13]. Значну увагу щодо військової агресії вчені приділяли питанням забезпечення економічної безпеки розвитку закладів вищої освіти. Саме тому, питання, які досліджують М.П. Денисенко та С.В. Бреус [5], В.В. Коврегін [12], В.П. Мартинюк [13], мають велике значення щодо розвитку потенціалу українських університетів. До низки системних проблем розвитку української освіти додалися завдання адаптації переміщених закладів освіти у 2014 році. Системно соціально-економічні проблеми переміщених осіб та завдання формування державної політики щодо їх вирішення представлено в роботах [2; 3].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак питання оцінки величини соціально-економічних втрат безпосередньо системи освіти досі залишалися без уваги.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в розробці методики аналізу соціально-економічних втрат освітніх закладів України з урахуванням зовнішньої агресії; визначенні масштабів таких втрат на прикладі окремих університетів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Військові дії на сході зумовили досить активні міграційні процеси, переміщення університетів надало їм системності, а особливо з точки зору адаптації найбільш кваліфікованого та потенційно-активного населення. Загалом було переміщено 16 закла-

дів вищої світи (8 – з Донецької області, 7 – з Луганської області, 1 – з Криму) [14].

Більшість закладів освіти становлять заклади, що мали історію, авторські наукові школи. Всі переміщені освітні заклади виконували важливі функції в розвитку освіти України та соціально-економічному розвитку відповідних територій. Переміщення таких освітніх закладів означало їх збереження в системі освіти України як функціонуючих суб'єктів, здатних забезпечити прискорення економічного розвитку та нових територій.

Зклади освіти, які були переміщені, зіткнулись з цілою низкою проблем, які були пов'язані з розміщенням закладів вищої освіти, поселенням викладачів та студентів, забезпеченням належного фінансового забезпечення цих процесів та загалом функціонування освітнього закладу на новій території.

Ці процеси не могли не вплинути на зниження економічного та наукового потенціалу університетів, що відобразилось також на погіршенні їх позицій у рейтингах України та світу (табл. 1).

На практиці переміщення означало перш за все переселення працівників та студентів, оскільки матеріально-технічна база (приміщення, обладнання) та інтелектуальні ресурси (наукові та методичні розробки, програмне забезпечення) вивезти не вдалось. Так, наприклад, в Донецькому національному університеті економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського станом на 23 січня 2014 року працювали 136 осіб та навчалися 2 880 студентів.

Таблиця 1

### Основні індикатори діяльності переміщених університетів

№	Університети	Місце в рейтингу «Топ-200 України»		Кількість студентів	Кількість ПВС	Частка к. н. та д. н.
		2014 рік	2017 рік			
1	Донецький національний університет (ДонНУ), Вінниця	20	27	5 135	438	82,2
2	Донецький національний технічний університет (ДонНТУ), Покровськ	16	25	28 000	1 561	50,6
3	Донбаська національна академія будівництва і архітектури (ДонНАБА), Краматорськ	151	173	1 495 (ліцензія)	в. д.	в. д.
4	Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (ДонНУЕТ), Кривий Ріг	52	74	1 007	97	62,9
5	Таврійський національний університет імені Володимира Івановича Вернадського, Київ	26	127	2 692	442	25,9

Джерело: [15]

Саме тому всі втрати, понесені системою освіти України, доцільно поєднувати в понятті «соціально-економічні втрати». Для визначення предметної зони аналізу використаємо сформульоване в роботі [10, с. 107] визначення поняття «соціально-економічні втрати ВНЗ», які розглядаються як сукупність втрачених матеріальних, нематеріальних, людських та інтелектуальних активів, що можуть бути кількісно оцінені, та якісних характеристик діяльності ВНЗ (імідж, досвід науково-педагогічного персоналу, система науково-технічних зв'язків), що виявляються в згаяних поточних та перспективних можливостях стійкого розвитку.

Оцінювання масштабів цих втрат на прикладі кожного закладу окремо, визначення рівня їх економічної безпеки у сучасних умовах є важливими завданнями як самих освітніх закладів, так і Міністерства освіти, оскільки дають змогу визначити масштаби необхідних ресурсів для адаптації до нових територіальних умов та подальшого розвитку. Саме тому розробка методики визначення цих втрат дасть можливість забезпечити їх об'єктивне визначення задля формування інформаційної бази управлінських рішень щодо цільової орієнтації їх розвитку в подальшому. Для формування такої методики необхідно:

- сформулювати мету аналізу та користувачів отриманої інформації;
- обґрунтувати принципи проведення цього виду аналізу в контексті інформаційного забезпечення управління університетами;
- визначити основні етапи та систематизувати необхідні показники.

Основою метою дослідження рівня соціально-економічних втрат є не лише оцінка самих втрат у розрізі складових та в узагальненому вигляді, але й визначення величини ресурсів, які необхідні для реалізації державної підтримки цих закладів та здійснення адресної фінансової допомоги.

Користувачами інформації щодо соціально-економічних втрат переміщених закладів вищої освіти є керівництво самих університетів, які мають спрямовувати свою діяльність на відновлення потенціалу та ролі цих закладів у системі освіти країни; керівництво профільного міністерства та уряд країни, роль яких полягає в забезпеченні необхідної фінансової підтримки процесів адаптації освітніх закладів до нових територіальних умов; міжнародні інститути, фінансова допомога яких повинна бути спрямована, зокрема,

на грантову підтримку професорсько-викладацького складу.

Для проведення аналізу та отримання достовірної інформації, яка б стала основою справді необхідних управлінських рішень, доцільно керуватися такими основними принципами:

1) принцип системності, що визначає необхідність проведення дослідження діяльності переміщених університетів у межах системи освіти загалом та з урахуванням дії всієї сукупності чинників, які визначають розвиток освіти, зокрема;

2) принцип своєчасності, що означає важливість проведення аналізу у сучасних умовах, коли процес адаптації ще не завершився, і саме на цьому етапі оцінка втрат дасть можливість визначити обсяг ресурсів, необхідний для відновлення потенціалу та позицій переміщених університетів;

3) принцип об'єктивності, що регламентує необхідність отримання достовірної інформації про самі втрати та їх наслідки, оскільки саме реальна оцінка ситуації дасть змогу обґрунтувати зміст ефективних управлінських рішень;

4) принцип дієвості, що означає важливість використання результатів аналізу в процесі прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління діяльністю переміщених університетів.

Врахування обґрунтованих принципів дасть можливість провести аналітичні дослідження на професійному рівні та сформулювати обсяг інформації, необхідної для керівництва університетів, регіональної влади, Міністерства освіти та регіонального розвитку.

Базис розробки методики аналізу величини соціально-економічних втрат можуть скласти праці, в яких представлені підходи до аналізу діяльності університетів [1; 6; 7; 10; 13].

На основі наявної методики аналізу результативності діяльності університетів та тлумачення поняття «соціально-економічні втрати» пропонується алгоритм дослідження наслідків переміщення університетів із окупованих територій (табл. 2).

Оскільки сформульоване поняття «соціально-економічні втрати» є складним, то в ході аналізу слід використовувати не лише абсолютні значення, які дадуть змогу встановити рівень втрат за кожною складовою, але й інтегральні показники, що дасть можливість надати узагальнену оцінку соціально-економічних втрат.

Представлений алгоритм дасть змогу провести дослідження величини соціально-еко-

Таблиця 2

**Алгоритм аналізу рівня соціально-економічних втрат переміщених університетів через призму їх економічної безпеки**

Етапи аналізу	Зміст етапу	Показники
<b>1 етап.</b> Дослідження динаміки основних результатів діяльності університету протягом періоду до та після переміщення.	Визначення загальних позицій та значення кожного університету.	– Позиції університету в рейтингах; – кількість студентів; – фінансовий результат діяльності університету; – імідж університету серед студентів та роботодавців.
<b>2 етап.</b> Порівняння тенденцій розвитку переміщених університетів з особливостями функціонування системи освіти України.	Встановлення невідповідностей процесів розвитку переміщених університетів із загальними тенденціями розвитку освіти.	– Динаміка кількості студентів університету порівняно з динамікою кількості студентів в Україні; – динаміка кількості ПВС.
<b>3 етап.</b> Аналіз величини та динаміки складових соціально-економічних втрат університетів.	Дослідження кількісно-якісних характеристик складових соціально-економічних втрат.	– Динаміка величини активів, їх структура; – динаміка величини основних засобів, рівень їх зносу; – динаміка величини НМА; – доходи університету; – кількість студентів; – надходження коштів за загальним та спеціальним фондами бюджету.
<b>4 етап.</b> Визначення впливу соціально-економічних втрат на економічну безпеку університету.	Оцінка рівня економічної безпеки університету.	– Величина бюджетних асигнувань, їх частка у загальних доходах; – доходи від надання послуг (виконання робіт), їх частка у загальних доходах; – динаміка величини капітальних видатків; – видатки на заробітну плату, їх частка у загальній величині видатків; – частка ПВС високої кваліфікації у загальній кількості ПВС; – досвід науково-педагогічного персоналу.
<b>5 етап.</b> Встановлення масштабів соціально-економічних втрат в узагальненому вигляді.	Визначення узагальненої величини соціально-економічних втрат.	– Узагальнений індекс соціально-економічних втрат; – узагальнений індекс економічної безпеки.

*Джерело: розробка автора*

номічних втрат та їх впливу на поточні та перспективні результати діяльності закладів освіти, що має велике значення для відродження їх функцій та забезпечення відповідності значимості до військової агресії.

**Висновки з цього дослідження.** Важливість своєчасної та об'єктивної оцінки величини та наслідків соціально-економічних втрат переміщених освітніх закладів не викликає сумнівів, оскільки дасть змогу підвести інформаційну основу під управлінські рішення щодо їх подальшого розвитку, які приймаються як керівництвом закладів,

Міністерством, так і міжнародними інститутами, що надають фінансову допомогу Україні.

Запропонований алгоритм аналізу соціально-економічних втрат переміщених університетів дасть змогу провести всебічний аналіз їх поточної та перспективної ролі в розвитку системи освіти, регіонів, а також визначити величину необхідних ресурсів, необхідних для адаптації та розвитку. Обмеженням дослідження є відсутність інформації щодо діяльності цих закладів до 2014 року у вільному доступі.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Бреус С.В., Хаустова Є.Б. Використання збалансованої системи показників у діяльності вищих навчальних закладів. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 9 (183). С. 109–116.
2. Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики: наукова доповідь / за загального керівництва Е.М. Лібанової. Київ: Національна Академія Наук України, 2015. 167 с.
3. Новікова О.Ф., Амоша О.І., Антонюк В.П. та ін. Внутрішньо переміщені особи: від подолання перешкод до стратегії успіху: монографія. Київ: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2016. 448 с.
4. Гончаров Ю.В., Касич А.О. Якість освіти як ключовий чинник економічного розвитку країни. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». 2016. Спецвипуск. С. 37–44.
5. Денисенко М.П., Бреус С.В. Економічна безпека вищих навчальних закладів з урахуванням тенденцій ринку праці. Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 2 (47). С. 17–22.
6. Загорій А.М. Управління системою ресурсів вищого навчального закладу. Економічний вісник НГУ. 2012. № 3. С. 167–171.
7. Карпова К.В. Функціональні складові економічної безпеки вищого навчального закладу: критерії та індикатори. Європейські перспективи. 2013. № 11. С. 109–113.
8. Касич А.О. Досвід формування національних інноваційних систем в країнах, що розвиваються. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 5 (143). С. 46–49.
9. Касич А.О. Зміст та завдання державної інноваційно-інвестиційної політики України. Схід. 2005. № 6 (72). С. 3–9.
10. Касич А.О. Оцінка соціально-економічних втрат системи освіти України в умовах зовнішньої агресії. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Вип. 25. Ч. 2. С. 105–109.
11. Касич А.О. Сутність та характеристики поняття «економічна безпека вищих навчальних закладів». Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. 2017. № 2 (109). С. 22–28.
12. Коврегін В.В. Механізми забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів. Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 4 (51). С. 20–27.
13. Мартинюк В.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2013. № 25 (II). С. 193–198.
14. Переміщенні ВНЗ: три роки на новому місці. URL: <http://vnz.org.ua/statti/9793-peremischenni-vnz-try-roky-na-novomu-mistsi>.
15. Довідник ВНЗ. URL: <http://osvita.ua/vnz/guide/138>.

## REFERENCES:

1. Breus S.V., Khaustova Ye.B. (2016). Vykorystannya zbalansovanoi systemy pokaznykiv u diyal'nosti vyshchych navchal'nykh zakladiv [The use of a balanced system of indicators in the activities of higher education institutions]. Aktual'ni problemy ekonomiky, no. 9, (183), pp. 109–116.
2. Naukova dopovid. Natsionalna Akademiia Nauk Ukrainy (2015). Vidrozhennia Donbasu: otsinka sotsialno-ekonomichnykh vtrat i priorytetni napriamy derzhavnoi polityky [Revival of the Donbas: assessment of socio-economic losses and priority directions of state policy]. Za zahalnoho kerivnytstva Libanovoi E.M, 167 p.
3. Novikova O.F., Amosha O.I., Antoniuk V.P. ta in. (2016). Vnutrishno peremishcheni osoby: vid podolannia pereshkod do stratehii uspikhu [Internally Displaced Persons: From Overcoming Obstacles to a Success Strategy], monohrafiia, NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti, Kyiv, 448 p.
4. Honcharov Yu.V., Kasych A.O. (2016). Yakist osvity yak kliuchovi chynnyk ekonomichnoho rozvytku krainy [Quality of education as a key factor in the country's economic development]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu. Seriiia "Ekonomichni nauky". Spetsvypusk, pp. 37–44.
5. Denysenko M.P., Breus S.V. (2016). Ekonomichna bezpeka vyshchych navchalnykh zakladiv z urakhuvanniam tendentsii rynku pratsi [Economic security of higher educational institutions taking into account labor market trends]. Rynok pratsi ta zainiatist naseleunia, no. 2 (47), pp. 17–22.
6. Zahorii A.M. (2012). Upravlinnia systemoiu resursiv vyshchoho navchalnoho zakladu [Management of the system of resources of a higher educational institution]. Ekonomichniy visnyk NHU, no. 3, pp. 167–171.
7. Karpova K.V. (2013). Funktsionalni skladovi ekonomichnoi bezpeky vyshchoho navchalnoho zakladu: kryterii ta indykatory [Functional Components of Economic Security at Higher Educational Institutions: Criteria and Indicators]. Yevropeiski perspektyvy, no. 11, pp. 109–113.

8. Kasych A.O. (2013). Dosvid formuvannia natsionalnykh innovatsiinykh system v krainakh, shcho rozvyvaiutsia [The experience of forming national innovation systems in developing countries]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 5 (143), pp. 46–49.

9. Kasych A.O. (2005). Zmist ta zavdannia derzhavnoi innovatsiino-investytsiinoi polityky Ukrainy [The content and tasks of the state innovation and investment policy of Ukraine]. Skhid, no. 6 (72), pp. 3–9.

10. Kasych A.O. (2017). Otsinka sotsialno-ekonomichnykh vtrat systemy osvity Ukrainy v umovakh zovnishnoi ahresii [Assessment of socio-economic losses of the education system of Ukraine in conditions of external aggression]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky", no. 25, vol. 2, pp. 105–109.

11. Kasych A.O. (2017). Sutnist ta kharakterystyky poniattia "ekonomichna bezpeka vyshchych navchalnykh zakladiv" [The essence and characteristics of the concept of "economic security of higher educational institutions"]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu, no. 2 (109), pp. 22–28.

12. Kovrehin V.V. (2015). Mekhanizmy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky vyshchych navchalnykh zakladiv [Mechanisms for ensuring economic security of higher educational institutions]. Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia, vol. 4 (51), pp. 20–27.

13. Martyniuk V.P. (2013). Ekonomichna bezpeka vyshchych navchalnykh zakladiv v Ukraini: peredumovy otsiniuvannia [Economic Security of Higher Educational Institutions in Ukraine: Prerequisites for Evaluation]. Ekonomika Menedzhment Pidpriemnytstvo, vol. 25 (II), pp. 193–198.

14. Peremishchenni VNZ: try roky na novomu mistsi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://vnz.org.ua/statti/9793-peremishchenni-vnz-try-roky-na-novomu-mistsi>.

15. Dovidnyk VNZ [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://osvita.ua/vnz/guide/138>.

## Удосконалення процесу професійного навчання як напрям покращення процесів управління організацією

**Мороз О.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
професор кафедри менеджменту організацій та управління проектами  
Запорізької державної інженерної академії

Стаття присвячена висвітленню наявності зв'язків між покращенням процесів управління організацією та рівнем професійної підготовки її людських ресурсів, а також наданню пропозицій щодо шляхів удосконалення процесу професійного навчання з визначенням проблем, що потребують подальшого дослідження. Наявність тісного зв'язку між вдосконаленням процесів управління організаціями та покращенням процесу професійної підготовки людських ресурсів, що залучаються до цих процесів, обумовлює необхідність поліпшення якості навчального процесу в системі освіти загалом та професійного навчання зокрема. Серед шляхів такого поліпшення запропоновано вдосконалення змісту освіти, інтенсифікація навчального процесу, оптимізація процесу професійного навчання, створення необхідних умов для зростання педагогічної майстерності викладачів тощо. Серед проблем, які потребують подальшого дослідження та публічного обговорення, увага зосереджена на питаннях встановлення більш тісних зв'язків та взаємної відповідальності між суб'єктами процесу професійної підготовки та розвитку персоналу. Залишаються невирішеними також окремі питання кількісного оцінювання ефективності вжиття заходів, які забезпечують професійну підготовку та необхідний певний рівень розвитку персоналу.

**Ключові слова:** навчальний процес, освіта та професійне навчання, оцінка ефективності професійної підготовки, процеси управління, розвиток людських ресурсів.

Мороз О.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УЛУЧШЕНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Статья посвящена освещению наличия связей между улучшением процессов управления организацией и уровнем профессиональной подготовки ее человеческих ресурсов, а также предоставлению предложений относительно путей совершенствования процесса профессионального обучения с определением проблем, требующих дальнейшего исследования. Наличие тесной связи между совершенствованием процессов управления организациями и улучшением процесса профессиональной подготовки человеческих ресурсов, привлекаемых к этим процессам, обуславливает необходимость улучшения качества учебного процесса в системе образования в целом и профессионального обучения в частности. Среди путей такого улучшения предложены совершенствование содержания образования, интенсификация учебного процесса, оптимизация процесса профессионального обучения, создание необходимых условий для роста педагогического мастерства преподавателей и т. д. Среди проблем, которые требуют дальнейшего исследования и публичного обсуждения, внимание сосредоточено на вопросах установления более тесных связей и взаимной ответственности между субъектами процесса профессиональной подготовки и развития персонала. Остаются нерешенными также отдельные вопросы количественного оценивания эффективности мероприятий, обеспечивающих профессиональную подготовку и необходимый уровень развития персонала.

**Ключевые слова:** учебный процесс, образование и профессиональное обучение, оценка эффективности профессиональной подготовки, процессы управления, развитие человеческих ресурсов.

Moroz O.S. IMPROVEMENT OF THE PROCESS OF PROFESSIONAL TRAINING AS A WAY TO IMPROVE THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

The article is devoted to highlighting the links between improving the management of the organization with the level of professional training of its human resources and providing suggestions on how to improve the process of professional training, identifying problems that require further research. The close link between the improvement of the organization's management processes and the improvement of the process of training the human resources involved in these processes necessitates the improvement of the quality of the educational process in the system of education in general and vocational training, in particular. Among the ways of such improvement are offered, in particular, such as improving the content of education, intensifying the educational process, optimizing the process of professional training, creating the necessary conditions for the growth of teacher's teaching skills. Among the issues that require further research and public discussion, the focus is on establishing closer links and mutual responsibility between the subjects of the process of training and staff development. There are also outstanding issues regarding quantifying the effectiveness of measures that provide professional training and require a certain level of personnel development.

**Keywords:** learning process, education and vocational training, assessment of the effectiveness of vocational training, management processes, human resources development.



**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах будь-яка економічна чи соціальна організація (незалежно від її розміру та організаційно-правових форм) та органи публічного (державного, муніципального, громадського) управління змушені функціонувати в дуже нестабільних ринкових умовах (коливання попиту та пропозиції, вільне ціноутворення в умовах конкуренції, тощо). Водночас внутрішні умови життєдіяльності цих організацій перебувають у відносно стабільному стані, що викликає необхідність приведення наявного внутрішнього середовища у відповідність до мінливих зовнішніх факторів. Вдосконалення системи управління та її механізмів з метою забезпечення оперативного реагування на зміни стану ринкового середовища, кращої адаптації своєї діяльності до динамічних змін, а також раціонального використання різноманітних ресурсів організації дає їй змогу не тільки вижити, але й розвиватися в мінливих умовах ринкової економіки.

Проведення відповідних змін та досягнення нових (скоригованих) цілей можуть привести до радикальної зміни змісту та процедури виконання трудових функцій працівників різних категорій, що вимагає додаткових знань, вмінь та навичок, перегляду (іноді навіть докорінного) наявних підходів до виконання роботи. Таким чином, вдосконалення процесів управління неможливе без наявності в організації комплексної системи розвитку персоналу, яка поєднує як навчання виконанню тих чи інших трудових процесів (елементів, операцій, прийомів тощо), так і підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів, управління трудовою кар'єрою. Отже, дослідження проблем, пов'язаних з організацією та вдосконаленням системи розвитку людських ресурсів загалом та управлінських кадрів зокрема як в комерційних та бізнесових структурах, так і в органах публічного управління, є актуальним та вимагає постійної уваги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження зазначених проблем знайшло досить широке висвітлення в публікаціях українських вчених. Цілісний погляд на роль та важливість навчання загалом та професійної освіти зокрема в контексті глобальних викликів; напрями вдосконалення методології навчання; систематизацію, впровадження передового досвіду цієї діяльності; вплив цих факторів на ефективність державного управління знайшов своє відображення в роботах таких вчених, як, наприклад, В. Авер'янов, В. Князєв, Б. Кравченко, В. Кремень, С. Крисюк, В. Луговий, В. Майборода, О. Оболенській [1].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас перехід економіки України до фази економічної стабілізації з ознаками подальшого стійкого зростання на тлі посилюючого дефіциту робочої сили (перш за все, кваліфікованої) приводить до припливу обсягів інвестицій, що спрямовуються на становлення та розвиток системи неперервної професійної освіти, а також розвиток людських ресурсів. Ситуація, яка складається на сучасному ринку праці України, вимагає наявності готового до подальшого розвитку людського потенціалу та ефективного його використання з метою подолання наявних негативних тенденцій в економіці (як у приватному її секторі, так і в державному та муніципальному секторах). Крім того, потребують подальшого дослідження шляхи та методи розв'язання проблем, пов'язані з прискоренням процесів адаптації людських ресурсів до мінливих вимог ринку праці, а також з розвитком та вдосконаленням функціонування інфраструктури ринку праці.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є висвітлення наявності зв'язків між покращенням процесів управління організацією та рівнем професійної підготовки її людських ресурсів; пропозиція шляхів удосконалення процесу професійного навчання з визначенням проблем, що потребують подальшого дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток компетенцій працівників є одним з основних чинників, які забезпечують конкурентоспроможність компанії. Тому традиційні системи професійної підготовки спрямовані перш за все на задоволення потреб внутрішнього розвитку організацій, забезпечення функціонування наявних та впровадження передових методів і технологій, які би підвищували продуктивність та ефективність праці працівників загалом та управлінців зокрема. Натомість вивчення досвіду провідних промислових компаній доводить, що визначальним разом з професійною підготовкою є створення такого середовища, яке б спонукало працівників розвивати свої компетенції (знання, вміння, навички, особистісні характеристики тощо), а також їхню ініціативність, творчість, залучення до справи та відповідальність за покладені функціональні обов'язки [2, с. 17]. Це спонукає до створення комплексних систем підготовки та розвитку персоналу, які стимулюють забезпечення всеохоплюючого розвитку людського ресурсу організації, тобто систем, що орієнтуються на

задоволення комплексу потреб особистості, групи (команди, дільниці) та організації й суспільства загалом.

Сучасні підходи до управління ґрунтуються на необхідності максимального розкриття потенціалу людських ресурсів, що залучені до функціонування тієї чи іншої організації. Наявність відповідним чином підготовленого персоналу вимагає як підходів до управління, що орієнтовані на стратегію розвитку, наприклад збалансованої системи показників (*BSC – Balanced Score Cards*), так і систем управління, які спрямовані на операційне управління, такі як управління по цілям (*MBO – Management By Objectives*), управління по результативності (*PM – Performance Management*), управління з використанням системи ключових показників ефективності (*KPI – Key Performance Indexes*), а також підходів до управління, що базуються на використанні принципів «команди в організації», таких як тотальне керування якістю (*TQM – Total Quality Management*), керування змінами (*CM – Change Management*), ощадливе виробництво (*LP – Lean Production*). Розкриття трудового потенціалу організації забезпечується наявністю в ній (безпосередньо або з використанням довірливих відносин) системи розвитку персоналу та систематичністю вдосконалення цієї системи.

Під час надання характеристики системи розвитку людських ресурсів організації необхідно мати на увазі цілеспрямований комплекс інформаційних та освітніх елементів, що прив'язані до конкретних робочих місць та персоніфіковані щодо конкретних співробітників, забезпечуючи сприяння необхідному підвищенню рівня підготовки цих співробітників відносно вимог, які існують (з'являються) по конкретних робочих місцях, а також розкриття трудового потенціалу як співробітників, так і організації загалом. Такий підхід до людських ресурсів та їх розвитку обумовлений тим, що ефективне функціонування саме цього ресурсу організації є одним з ключових чинників під час визначення ефективності як використання інших ресурсів організації, так і функціонування організації загалом.

На жаль, сучасний стан вітчизняної системи загальнотехнічної освіти загалом та професійної підготовки зокрема переважно неповною мірою задовольняє реальні потреби як комерційних підприємств та бізнес-структур (насамперед високотехнологічних та наукоємних виробництв і сфер діяльності), так і органів публічного управління. Це обумовлює необхідність організацій (незалежно від видів

діяльності та форм власності) приділяти суттєву увагу (витрачаючи значні кошти з власних бюджетів) підготовці персоналу необхідної якості для задоволення своїх власних потреб. При цьому значно зростають ризики, що підготовлений персонал перейде працювати до конкурентів, що не тільки робить марними витрати на підготовку та вимагає додаткових видатків в подальшому, але й створює певні конкурентні переваги у організацій, що отримали персонал, «підготовлений належним чином за рахунок конкурентів». Ця проблема є, зокрема, також чутливою і такою, що потребує вирішення для здійснення професійної підготовки за рахунок державних та місцевих бюджетів, адже, з одного боку, держава (органи місцевого врядування) не в змозі забезпечити відповідною роботою усіх тих, хто навчається «за державним замовленням», а з іншого боку, відсутні важелі впливу на випускників навчальних закладів професійної освіти, які змогли б забезпечити наявні вакантні робочі місця в державних установах та закладах підготовленими за державний кошт фахівцями, тобто не конституційно змушувати осіб, що навчались за бюджетні кошти (податки громадян), працювати в установах та закладах, які мають функціонувати за рахунок того ж бюджету, задовольняючи потреби тих самих громадян, а саме платників податків. На жаль, на відміну від бізнесових структур, де питанням цільової підготовки фахівців і протидії та запобігання їх використанню іншими структурами приділяється значна увага, можновладців, що визначають державну політику в галузі освіти загалом та професійної освіти зокрема, турбують зовсім інші проблеми.

Професійна підготовка передбачає формування майбутніх знань, умінь і навичок, які можуть сприяти більш ефективному здійсненню покладених на працівника функціональних обов'язків та реалізації його повноважень. Вона пов'язана із систематичними діями, спрямованими як на отримання нових знань, так і практичного досвіду в період навчання, обміну знаннями та розвитку індивідуальних або групових навичок з метою вдосконалення професійної діяльності. Ефективне навчання фокусується на задоволенні потреб організації протягом відносно короткого періоду часу, а його результатом є негайне поліпшення результатів, яке визначає мету цього навчання.

Загалом професійне навчання в організації має здійснюватися, зокрема, тоді [3, с. 130–131]:

– коли людина тільки приходить на роботу в організацію (підприємство, установу, заклад):

– коли працівника призначають на нову посаду або співробітнику доручають виконання нових функціональних обов'язків;

– коли відбуваються зміни специфіки та/або умов виконання трудового процесу на робочому місці, рівня управління, взаємовідносин між учасниками трудового процесу тощо;

– коли трапляються зміни технології та організації виконання робіт, впровадження нового обладнання та пристроїв;

– коли за результатами перевірки знань шляхом оцінювання та атестації встановлено, що у працівника не вистачає певних знань, вмінь, навичок та практичного досвіду для ефективного виконання своєї роботи.

Цілісна система безперервної професійної освіти людських ресурсів організації повинна забезпечити в ній відтворення кваліфікованого персоналу відповідно до її потреб з урахуванням динамічних змін, що відбуваються в організації в умовах ринкової економіки на основі:

– оптимального поєднання різних форм підготовки нових співробітників та подальшого професійного навчання працюючих;

– підвищення рівня кваліфікації співробітників, їх знань та виробничого досвіду, передових прийомів праці;

– перепідготовки працівників, навчання їх іншим професіям та освоєння ними суміжних професій та посад;

– управління трудовою кар'єрою в тісному зв'язку з індивідуальним професійно-кваліфікаційним просуванням робітників.

Таким чином, освіта в умовах безперервного професійного навчання має не просто давати професійну підготовку, але й формувати вміння та здібності вчитися і вдосконалюватися. Безперервне професійне навчання та розвиток персоналу формує більш універсальну та життєздатну робочу силу, яка характеризується низкою критеріїв, серед яких можна виділити:

– поліпшення індивідуальних здібностей і «кількості» рівнів наявних навичок (компетенцій);

– наявність зв'язку між зростанням професійної підготовки індивідуумів і підвищенням здатності персоналу з поліпшенням результатів функціонування як окремих осіб і груп, так і всієї організації загалом;

– ступінь відповідності стандартам, нормам і встановленим вимогам.

Особливе значення зазначені критерії, які характеризують якісні характеристики робочої

сили, мають для управлінського персоналу у зв'язку з тим, що цю працю можна представити одночасно в декількох якостях, а саме адміністративної, евристичної та операторської праці. Окрім того, особливістю управлінської праці є як специфічність предмета праці, якою є різна інформація, так і особлива продуктивна форма її результату, яка реалізується в продукті праці сукупного працівника, тобто в результатах праці колективу підприємства, підрозділу, служби.

Динамічний розвиток окремих видів діяльності та ринкових відносин загалом викликає необхідність набуття працівниками нових професійних знань, вмінь і навичок, освоєння нових професій і спеціальностей, виконання нових видів професійної діяльності.

Нові вимоги до працівників обумовлені як досягненнями науково-технічного прогресу та структурними змінами у виробничій та соціальній сферах, так і змінами на ринку праці. Ці вимоги передбачають підвищені або нові кваліфікаційні правила виконання певної роботи або необхідність освоєння суміжних галузей знань чи професій для цього, їх викликає потреба додаткового рівня (до раніше отриманого основного відповідного рівня освіти) професійної освіти. Така професійна підготовка має низку специфічних особливостей і в цілісній системі розвитку персоналу розглядається як перепідготовка персоналу.

Послідовне вдосконалення професійних знань, умінь та навичок, які приводять до зростання професійної майстерності за наявною у працівника професії, є об'єктивною вимогою розвитку виробничої діяльності організації.

Особливістю підвищення кваліфікації є те, що слухачі, вже володіючи певними знаннями та практичними навичками виконання робіт, можуть через це критично ставитися до навчального процесу, прагнучи отримати в ході професійної освіти саме те, що їм потрібно, перш за все для виробничої (функціональної) діяльності.

Процес управління є сукупністю безперервних, послідовно виконуваних та взаємопов'язаних дій щодо формування та використання ресурсів організації для досягнення нею своїх цілей. Цей процес передбачає виконання цілої низки відносно самостійних, однорідних, спеціалізованих та відокремлених видів управлінської діяльності, об'єктивно необхідних для функціонування системи управління. Зміст дій та функцій, що здійснюються в процесі управління, залежить від цілої низки об'єктивних та суб'єктивних

факторів, перш за все від рівня кваліфікації персоналу. Таким чином, вплив професійної підготовки на процеси управління багато в чому залежить від рівня ефективності розвитку людських ресурсів та ступеня розкриття трудового потенціалу персоналу.

Незважаючи на те, що позитивний вплив якісної підготовки працівників на результати трудової діяльності не викликає сумнівів, вплив функціонування системи розвитку управлінських кадрів виявляється, як правило, в неявному вигляді, а кількісно оцінити його важко у зв'язку з комплексним характером впливу. Оцінка ефективності професійної підготовки та рівня розвитку персоналу залежить як від можливостей вимірювання та оцінювання ефекту як кінцевого продукту діяльності організації, так і від ефекту отримання очікуваного кінцевого результату вжитих заходів, що спрямовані на підготовку та розвиток персоналу.

Крім того, формування комплексної оцінки рівнів кваліфікації повинні брати до уваги те, що продуктивність і ефективність роботи залежить не тільки від його кваліфікації, але й від зовнішніх по відношенню до працюючих факторів. Якщо ефективність (продуктивність, результативність) праці змінюється за умови стабільності зовнішніх факторів, можна говорити про взаємозв'язок зазначених змін із заходами розвитку персоналу. При цьому існує наполеглива необхідність встановлення кількісних параметрів цього зв'язку. Ця проблема потребує подальшого дослідження. При цьому, на нашу думку, підвищення ефективності процесу професійного навчання та розвитку співробітників загалом має базуватися на таких принципах:

- персонал повинен бути зацікавлений і готовий засвоювати інформацію;
- персонал повинен відчувати користь від навчання та його результатів;
- персонал повинен чітко уявляти зміни результатів у своїй діяльності як в поточному часі, так і в майбутньому;
- процес повинен бути безперервним та регулярним.

Під час аналізу впливу системи підготовки та розвитку персоналу на процеси управління необхідно ці процеси розглядати з різних точок зору [4, с. 86]:

- зі змістовної точки зору аналізу повинні бути піддані зміст (сутність) та послідовність елементів професійної діяльності на кожному етапі процесу управління;
- з інформаційної точки зору мають бути проаналізовані процеси оброблення, пере-

дачі та зберігання інформації, що відбуваються в системі управління;

- з модульної точки зору аналізу підлягає опис процесу управління з використанням математичних моделей, що відображають зв'язок у системі управління;

- з критеріальної точки зору заслуговують на увагу взаємозв'язок і взаємозалежність цілей та критеріїв оцінки діяльності системи управління на різних етапах процесу управління.

Врахування взаємозалежності системи підготовки та розвитку персоналу та системи управління загалом (з будь-якої з точок зору на управлінський процес) слід проводити з огляду на те, що процес управління має циклічний характер. При цьому процес управління починається з моменту встановлення взаємозв'язків між суб'єктом та об'єктом управління, а закінчується тільки зі зникненням цих взаємозв'язків. Складнощі в організації навчального процесу управлінських кадрів пов'язані як з багатогранністю проблем, що вирішуються цим персоналом, так і з відповідальністю за правильність прийнятих рішень, а також їх впливом на ефективність функціонування організації загалом.

**Висновки з цього дослідження.** На підставі вищевикладеного можна зробити такі висновки.

1) Наявність тісного зв'язку між вдосконаленням процесів управління організаціями і покращенням процесу професійної підготовки людських ресурсів, що залучаються до цих процесів, обумовлює необхідність приділення більшої як з боку органів публічного управління, так і з боку комерційних та бізнесових структур питанням подальшого вдосконалення та поліпшення якості навчального процесу в системі освіти загалом та професійного навчання зокрема. Серед напрямів покращення якості навчального процесу можна виокремити:

- вдосконалення змісту освіти з точки зору її відповідності передовим науковим знанням, досягненням практичного досвіду, стандартам та кращим практикам викладання матеріалу; при цьому в навчальних програмах та навчальних планах мають знайти максимальне відображення, наскільки це можливо, бізнес-запити на професійне навчання;

- інтенсифікацію навчального процесу шляхом збільшення інформаційного навантаження (збільшення обсягів знань, що викладаються), широкого використання активних форм навчання (семінари, інтерв'ю,

бізнес-ігри, екскурсії тощо) і сучасних технічних засобів формування пізнавальних зацікавлень слухачів, їх відповідальності за отриману освіту;

– оптимізацію процесу професійного навчання через комплексне планування процесів освіти, зосередження уваги на основних компетенціях, які відображають потребу бізнес-діяльності, створення оптимальних умов для викладання, визначення навчальних завдань з урахуванням реальних можливостей слухачів з огляду на оціночні витрати часу для навчання;

– створення необхідних умов для зростання педагогічної майстерності викладачів з широкою популяризацією передових та новаторських методів навчання, постійного поліпшення якості навчальної літератури і методичних комплектів для викладачів з приділенням уваги не тільки змістовним аспектам занять, але й психолого-педагогічній методології навчання.

2) Потребують подальшого дослідження та публічного обговорення питання встановлення більш тісних зв'язків та взаємної відповідальності між суб'єктами процесу професійної підготовки та розвитку персоналу, а саме між замовниками навчального процесу, тобто особами, що фінансують навчальний процес; персоналом, який забезпечує проведення навчального процесу; громадянами, що вчаться та підвищують рівень власної професійної підготовки, тобто споживачами результатів навчального процесу.

3) Потребує подальшого дослідження розв'язання проблем, пов'язаних з оцінюванням ефективності заходів, які забезпечують професійну підготовку та певний рівень розвитку персоналу, а саме встановлення кількісних параметрів, які відображають взаємозв'язок зазначених заходів з ефективністю (продуктивністю, результативністю) праці загалом та бізнес-процесів і процесів управління зокрема.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Авер'янов В., Цветков В., Шаповал В. Державне управління: теорія і практика: колективна монографія. Київ: Інститут держави і права НАН України, 2008. 431 с.
2. Андрущенко В., Луговий В. Освіта, навчання, інформація, компетентність: канонізація понять. Теоретико-методологічний дискурс. Київ: Інститут вищої освіти АПН України, 2009. 360 с.
3. Кремень В. Синергетична модель розвитку освіти. Київ: Педагогічна думка, 2015. 121 с.
4. Крисюк В. Державне управління освітою: монографія. Київ: НАДУ, 2009. 220 с.
5. Оболенський О. Державна служба: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 344 с.
6. Колисниченко Н. Профессиональное развитие и профессиональная подготовка управления: глобальный контекст. Москва: ИНФРА-М, 2016. 85 с.
7. Мороз О. Управління людськими ресурсами: навчальний посібник. Запоріжжя: ЗДІА, 2015. 324 с.
8. Верещагина Л. Подготовка и переподготовка кадров: проблемы и перспективы. Харьков: Гуманитарный центр, 2015. 156 с.

#### REFERENCES:

1. Aver'yanov V., Tsvyetkov V., Shapoval V. (2008) Derzhavne upravlinnya: teoriya i praktyka. Kolektyvna monohrafiya [Public Administration: Theory and Practice. Collective monograph]. Kyiv: Instytut derzhavy i prava NAN Ukrayiny (in Ukraine).
2. Andrushchenko V., Luhovyy V. (2009) Osvita, navchannya, informatsiya, kompetentnist': kanonizatsiya ponyat'. Teoretyko-metodolohichnyy dyskurs [Education, training, information, competence: canonization of concepts. Theoretical and methodological discourse]. Kyiv: Instytut vyshchoyi osvity APN Ukrayiny (in Ukraine).
3. Kremen' V. (2015) Synerhetychna model' rozvytku osvity [Synergetic model of education development]. Kyiv: Pedagogichna dumka (in Ukraine).
4. Krysyuk V. (2009) Derzhavne upravlinnya osvitoju: monohrafiya [State Administration of Education: monograph]. Kyiv: NADU (in Ukraine).
5. Obolens'kyu O. (2013) Derzhavna sluzhba: monohrafiya [Civil service: monograph]. Kyiv: KNEU (in Ukraine).
6. Kolisnichenko N. (2016) Professional'noye razvitye i professional'naya podgotovka upravleniya: global'nyy kontekst [Professional development and professional management training: global context]. Moskva: INFRA-M (in Russia).
7. Moroz O. (2015) Upravlinnya lyuds'kymy resursamy: navchal'nyy posibnyk [Human Resources management: textbook]. Zaporizhzhya: ZDIA (in Ukraine).
8. Vereshchagina L. (2015) Podgotovka i perepodgotovka kadrov: problemy i perspektivy [Training and retraining of personnel: problems and prospects]. Khar'kov: Gumanitarnyy tsentr (in Ukraine).

## Дослідження гендерної асиметрії на ринку праці України

**Нікітіна А.В.**

кандидат економічних наук, доцент  
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

**Решетняк А.В.**

магістрант  
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

**Решетняк Д.О.**

магістрант  
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

У статті проаналізовано економічний аспект проблем гендерних особливостей участі людей у суспільному виробництві. Доведено, що проблеми гендерних особливостей участі людей в суспільному виробництві завжди перебували в колі питань, які привертали на себе увагу церкви, науки, суспільних об'єднань, політичних діячів. Визначено основні показники структури ринку праці України, проаналізовано середньомісячну заробітну плату жінок та чоловіків за видами економічної діяльності.

**Ключові слова:** гендерна особливість, жіноча робоча сила, заробітна плата, ринок праці, структура ринку.

Никитина А.В., Решетняк А.В., Решетняк Д.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ГЕНДЕРНОЙ АСИММЕТРИИ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ

В статье проанализирован экономический аспект проблем гендерных особенностей участия людей в общественном производстве. Доказано, что проблемы гендерных особенностей участия людей в общественном производстве всегда находились в кругу вопросов, которые привлекают к себе внимание церкви, науки, общественных объединений, политических деятелей. Определены основные показатели структуры рынка труда Украины, проанализирована среднемесячная заработная плата женщин и мужчин по видам экономической деятельности.

**Ключевые слова:** гендерная особенность, женская рабочая сила, заработная плата, рынок труда, структура рынка.

Nikitina A.V., Reshetnyak A.V., Reshetnyak D.O. RESEARCH OF GENDER ASYMMETRY IN THE UKRAINIAN LABOR MARKET

The article analyzes the economic aspect of the gender peculiarities problems of people participation in social production. It has been proved that the gender peculiarities problems of people participation in social production were always in the range of issues that attracted the attention of the church, science, social associations, and political figures. The basic indicators of the structure of the Ukrainian labor market are determined, as well as the average monthly wages of women and men by types of economic activity are analyzed.

**Keywords:** gender peculiarities, female labor force, wages, labor market, market structure.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний ринок праці в Україні є важливою складовою розвитку високотехнологічного та конкурентного виробництва. За таких умов формування сучасного суспільства висувуються на перший план питання гендерних відносин, побудовані не лише на взаємодії біологічних статей, але й перш за все на основі сформованих соціальних та психологічних особливостей. Важливим є той факт, що спостерігаються інноваційні тренди, які спричиняють суттєві зміни у стандартних та стереотипних моделях та алгоритмах на ринку праці в Україні. Водночас питання гендерної асиметрії або нерівності виявляється в умовах надлишкової кон'юнктури ринку праці.

З огляду на це актуалізується необхідність дослідження гендерних аспектів функціонування національного ринку праці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ринок праці як один з елементів ринкової економіки досить детально розглядається у сучасних вітчизняних дослідженнях. У працях українських учених, таких як О. Грішнова, О. Лібанова, Д. Богиня, А. Колот, В. Близнюк, подано теоретичні, методичні та прикладні аспекти дослідження актуальних проблем ринку праці. Зокрема, Е. Лібанова та О. Грішнова значну увагу приділяють оцінюванню жіночого сегменту на ринку праці України.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проблеми гендерних

особливостей участі людей в суспільному виробництві завжди перебували в колі питань, які привертали до себе увагу церкви, науки, суспільних об'єднань, політичних діячів. Економічний аспект цього питання став актуальним для суспільства тоді, коли на ринок робочої сили, в систему трудових відносин суспільства активно стали включатися жінки, хоча питання аналізу оцінювання пропозиції жіночої робочої сили на ринку праці України досі залишається недостатньо розглянутим та потребує подальшого та більш глибокого дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є ідентифікація гендерної асиметрії на ринку праці в Україні та дослідження пропозиції жіночої робочої сили на ринку праці України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Пропозиція жіночої робочої сили незалежно від економічної ситуації визначається демографічними чинниками, передусім кількістю жіночого населення віком 16–54 років. Більшість жінок включена в усі сфери суспільного життя і займає активну життєву позицію. Їх трудова активність залежить від віку, професійної підготовки, орієнтації на кар'єру, стану здоров'я, створення сім'ї, народження дітей і багатьох інших чинників,

що впливають на економічну роль жінки, її конкурентоспроможність на ринку праці.

Аналізуючи ринок праці України за останні роки, доходимо висновку, що більшу частину економічно активного населення складають чоловіки (рис. 1).

Через те, що на ринку праці багато шукачів не мають потрібної освіти або не мають її взагалі, досить велика частина цього економічно активного населення є безробітною. Аналіз зайнятості жінок за віковими групами також дав змогу зробити деякі висновки. По-перше, зафіксовано дещо нижчі показники зайнятості за всіма віковими групами, ніж в середньому щодо населення. Це спричинене вибором не працювати, а вести домашнє господарство. І певна частина жіночого населення в працездатному віці виключається з економічно активного населення. Іншою причиною меншої долі зайнятості є дискримінація жінок. Їх можуть не приймати на роботу через стать, прикриваючи це якоюсь надуманою причиною, жінки займають нижчі позиції та в середньому мають меншу заробітну плату. Яскравим наглядним прикладом є дані за 9 місяців минулого року за рівнем середньомісячної заробітної плати (рис. 2).

Отже, дослідження продемонструвало, що немає жодного виду економічної діяльності, в

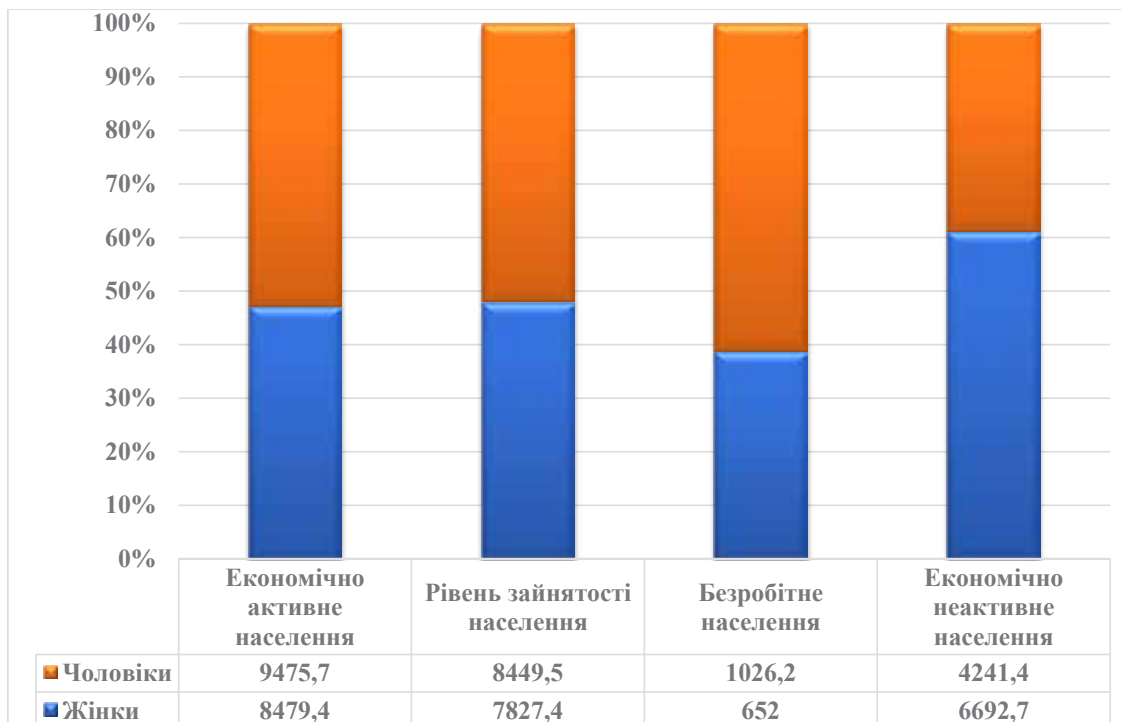
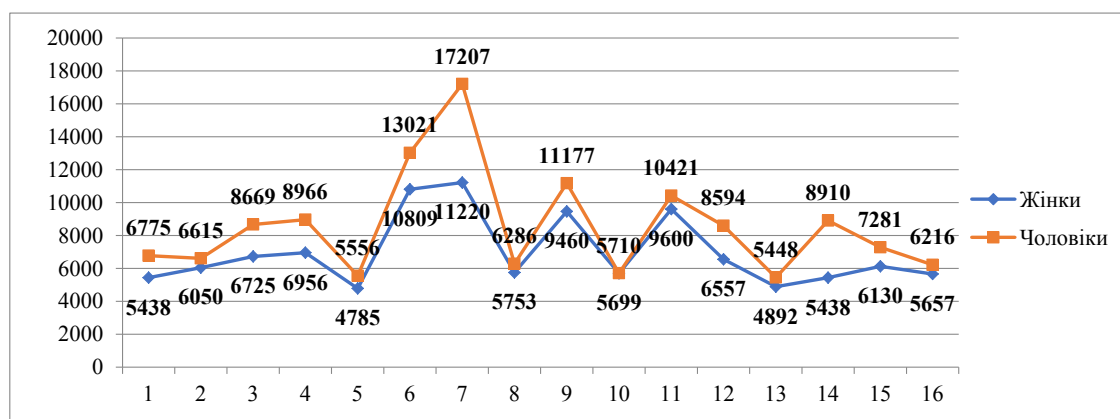


Рис. 1. Основні показники структури ринку праці України щодо людей віком 15–70 років за статтю у 2016 році

Джерело: складено за даними джерела [1]





Примітка:

- 1 – сільське, лісове, рибне господарство;
- 2 – будівництво;
- 3 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автомобільних засобів і мотоциклів;
- 4 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність;
- 5 – тимчасове розміщування й організація харчування;
- 6 – інформація та телекомунікації;
- 7 – фінансова та страхова діяльність;
- 8 – операції з нерухомим майном;
- 9 – професійна, наукова та технічна діяльність;
- 10 – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування;
- 11 – державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування;
- 12 – промисловість;
- 13 – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;
- 14 – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок;
- 15 – надання інших видів послуг;
- 16 – освіта

**Рис. 2. Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2017 році**

*Джерело: складено за даними джерела [1]*

якому б жінки отримували більше, ніж чоловіки. Звісно, можна сказати, що чоловіки частіше займають вищі посади, ніж жінки, але й це є частиною дискримінації [2; 3]. Навіть у сферах, в яких начебто більше зайняті жінки, вони отримують менші заробітні плати, ніж чоловіки. До цих сфер відносяться, наприклад, освіта, організація харчування.

Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги має незначну різницю в рівнях оплати праці чоловіків та жінок, але доходи чоловіків перевищують доходи жінок більше, ніж на 500 грн. Ймовірно, це пов'язане з тим, що чоловіки працюють у цій сфері не як молодший медичний персонал, а зазвичай як лікарі, заробітна плата яких вища, що для розрахунку середнього рівня має велике значення.

Аналізуючи рівень зайнятості жінок, відзначаємо також різке падіння зайнятості в групах «30–34» та «60–70», яке відбулось у 2014 році (рис. 3).

Якщо зменшення у другій групі ще можна пояснити змінами в пенсійному законодав-

стві, то інша не піддається такому простому поясненню. Хоча спостерігається продовження тенденції, яка належить до вікової групи «25–29», адже відсоток зайнятих у цій групі жінок в попередні роки майже дорівнює показнику цієї групи у 2014 році.

Тобто відбулося часткове змачення, і старші жінки групи «25–39» з відповідним відсотком зайнятих перейшли до більш старшої групи, зменшивши відсоток зайнятих. Спостерігається загальне зростання зайнятості жінок категорії «50–59». Причиною цього є внесення змін у Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», які полягали у збільшенні пенсійного віку жінок до 60 років. Тому якщо у 2007 році серед жінок цієї групи було зайнято 53%, то у 2016 році ця категорія становить 57,8%, тобто відбулося зростання зайнятості на 4,8%, а з 2012 року на – 1,3%.

Якщо простежити за змінами в зайнятості за групами з інтервалом у 5 років, то можна побачити, що існує тенденція до збільшення зайнятості у групах від «15–24» до «30–34»,



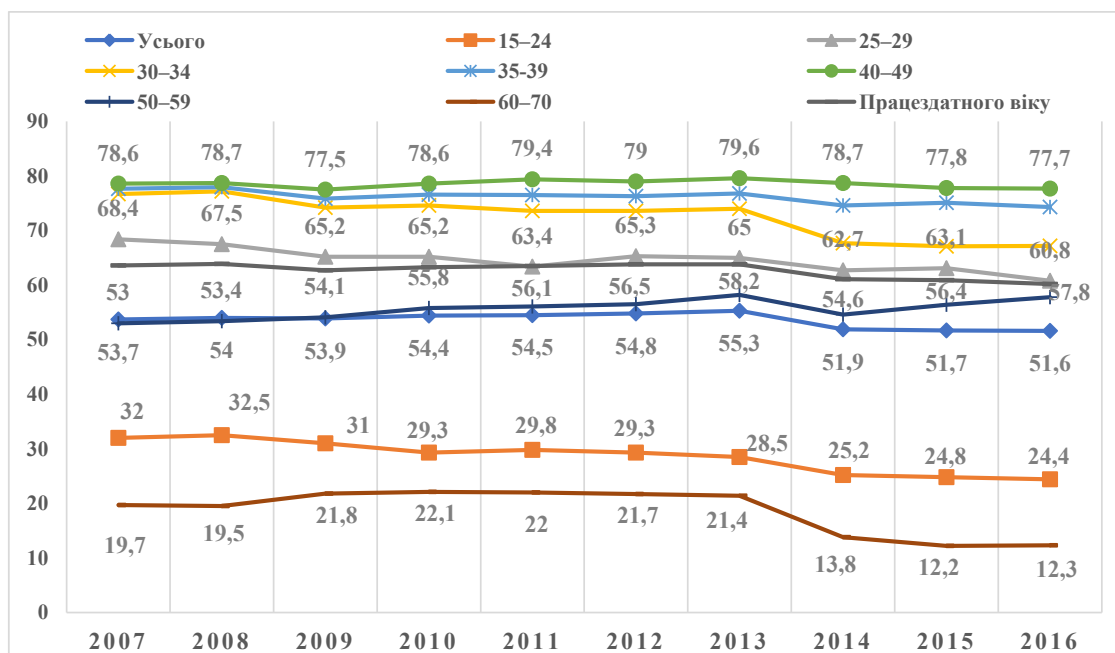


Рис. 3. Рівень зайнятості жінок за віковими групами за 2007–2016 роки

Джерело: складено за даними джерела [1]

далі йде приблизно стабільна зайнятість населення до категорії «50–59». З неї кількість зайнятого населення зменшується, зрештою, категорія «60–70» має незначний рівень зайнятості.

Для проведення більш точного аналізу гендерної структури ринку праці України варто розділити зайняте населення за статтю та професійними групами (рис. 4). Аналізуючи зайняте населення за цими даними, можемо побачити, що існують професійні групи, в яких більшість зайнятих становлять жінки, та групи, де більше зайняти чоловіки. Так, до професійних груп, де переважають жінки, відносяться професіонали (61,7% проти 38,3%), фахівці (64,2% проти 35,8%), технічні службовці (86,1% проти 13,9%), працівники сфери торгівлі та послуг (65,7% проти 34,3%).

Більшу частину зайнятого населення складають чоловіки, але різниця у відсотковому вираженні незначна: 51,8% чоловіків та 48,2% жінок, але й серед безробітних також переважають, до того ж у цьому показнику в них перевага значна (61,1% проти 38,9%) [1]. На фоні того, що в будь-якому виді економічної діяльності жінки отримують нижчу середню заробітну плату, можна зробити висновок, що жінок охочіше беруть на роботу, адже, виконуючи таку ж кількість роботи, як і чоловіки, вони отримують меншу заробітну

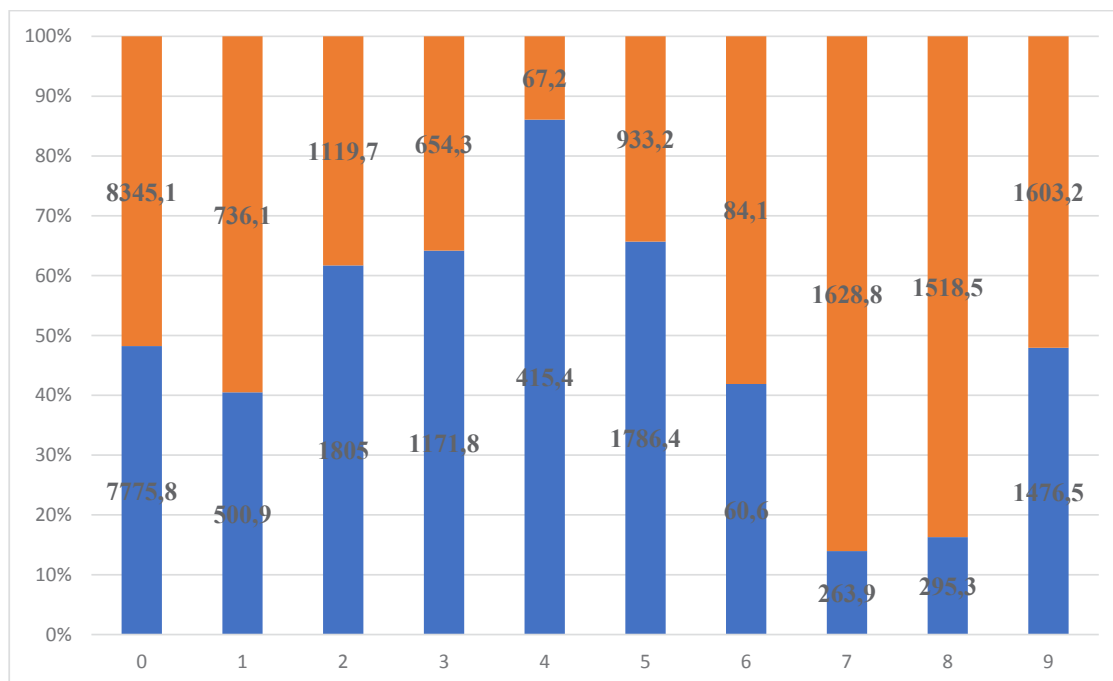
плату, що має позитивні сторони для підприємств. Група економічно неактивного населення у віці 15–70 років має співвідношення, де жінок більше, що свідчить про небажання працювати більше у жінок, ніж у чоловіків. Тобто у цих груп є можливість жити за рахунок когось іншого.

В нашій країні часто зустрічаються випадки, коли заміжня жінка веде домашнє господарство. Таким чином, вона потрапляє у цю категорію. Причиною цього може слугувати певна дискримінація на робочому місці [4].

Підкреслимо, що до основних заходів щодо встановлення гендерної рівності на ринку праці відносяться такі, які наведені на рис. 5.

Крім того, доцільним є впровадження гендерної експертизи законопроектів щодо соціального захисту населення, моніторингу ринку праці з метою виявлення вільних ніш та перенавчання кадрів для їх заповнення [5; 6]. Варто наголосити на тому, що така практика є звичайною та стандартною процедурою в багатьох країнах світу, де відбувається створення рівних прав і рівних можливостей у сфері зайнятості з досягненням рівних можливостей у всіх сферах життєдіяльності, оскільки такі заходи сприяють функціонуванню здорового суспільства та конкурентоспроможного ринку праці.

**Висновки з цього дослідження.** Аналіз ринку праці в Україні дав змогу виявити ген-



Примітка:

0 – усього;

1 – законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери;

2 – професіонали;

3 – фахівці;

4 – технічні службовці;

5 – працівники сфери торгівлі та послуг;

6 – кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства;

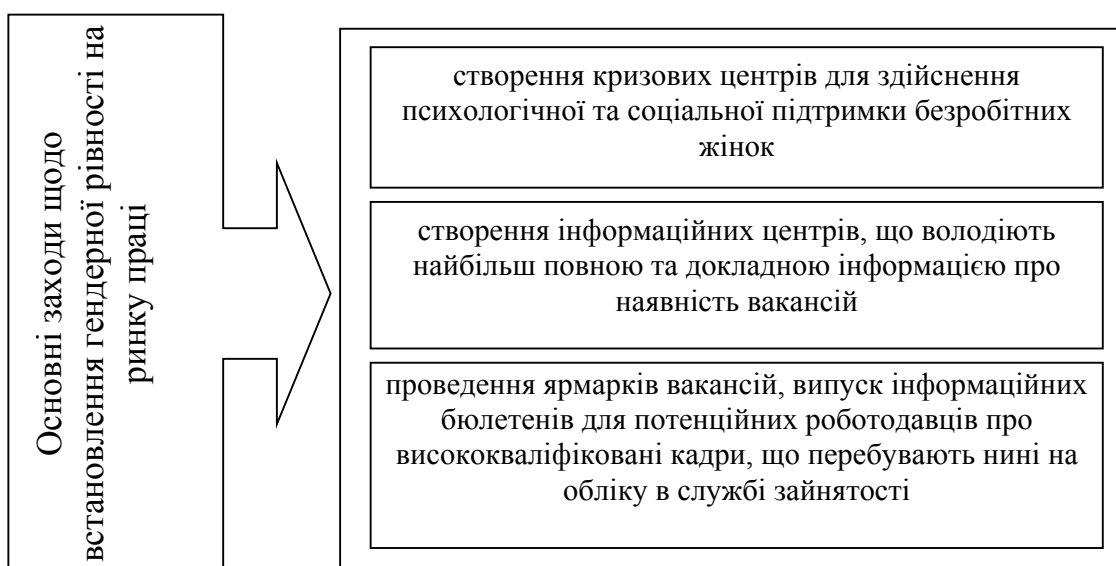
7 – кваліфіковані робітники з інструментом;

8 – робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технічного устаткування, складання устаткування;

9 – найпростіші професії

**Рис. 4. Зайняте населення за професійними групами та статтю в I півріччі 2017 року, тис. осіб**

*Джерело: складено за даними джерела [1]*



**Рис. 5. Основні заходи щодо встановлення гендерної рівності на ринку праці**

дерну нерівність, певні дисбаланси та нерівномірності розвитку. Зокрема, встановлено, що в будь-якому виді економічної діяльності жінки отримують нижчу середню заробітну плату, отже, жінок охочіше беруть на роботу, адже, виконуючи таку ж кількість роботи, як і чоловіки, вони отримують меншу заробітну

плату, що має позитивні сторони для підприємств. Зміна позицій жінок у трудовій діяльності, освоєння ними нового економічного простору повинні супроводжуватися широкою роз'яснювальною роботою, що пропагує рівні соціальні можливості жінок та чоловіків у праці, сім'ї, суспільстві.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/rp/pres-eliz/pres2006/pres2006.htm>.
2. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. Москва: Интеллектуальная литература, 2016. 740 с.
3. Методы оценки конкурентоспособности // Large Economic / URL: <http://www.largeeconomic.ru/laecos-663-1.html>.
4. Близнюк В. Гендерні відмінності оплати праці в Україні. Україна: аспекти праці. 2006. № 6. С. 18–25.
5. Галайда Т., Васюта В., Марченко М. Проблема гендерної нерівності та її вплив на відмінності оплати праці в Україні. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 3. Т. 3. URL: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2011\\_3\\_3/069-072.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_3_3/069-072.pdf).
6. Марценюк Т. Гендерні аспекти сфери зайнятості в українському суспільстві. Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. 2010. Вип. 16. С. 328–334.

#### REFERENCES:

1. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/rp/pres-eliz/pres2006/pres2006.htm>.
2. Porter M. (2016). International Competition. Competitive Advantages of Countries. – M.: Intellectual Literature. 740 p.
3. Competitive Assessment Methods // Large Economic [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.largeeconomic.ru/laecos-663-1.html>.
4. Bliznyuk V. (2006). Gender Differences in Labor Remuneration in Ukraine. Ukraine: Aspects of Labor. – No. 6. – P. 18–25.
5. Galayda T., Vasyuta V., Marchenko M. (2011). The problem of gender inequality and its impact on the difference in wages in Ukraine. Bulletin of the Khmelnytsky National University. – No. 3. – T. 3. [Electronic resource]. – Mode of access: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2011\\_3\\_3/069-072.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_3_3/069-072.pdf).
6. Martsenyuk T. (2010). Gender aspects of the sphere of employment in Ukrainian societ. Methodology, theory and practice of sociological analysis of modern society. – Vyp. 16. – P. 328–334.

## Соціальна відповідальність страхового бізнесу як інструмент міжнародної конкурентоспроможності

**Охріменко О.О.**

доктор економічних наук, професор,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Гранченко Е.Е.**

студент,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Розглянуто еволюцію розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) на основі трансформації ключових цінностей та зміни ролі і місця у суспільстві та у бізнесі. Проаналізовано теоретичні підходи до визначення взаємозв'язку між КСВ та результативністю діяльності з виділенням профільного інструментарію досягнення поставлених цілей. Систематизовано конкурентні переваги страхового бізнесу від упровадження у практику діяльності КСВ. Виявлено фактори впливу КСВ на результативність страхового бізнесу на різних рівнях економічних відносин. Подано власне бачення пріоритетності елементів міжнародної моделі піраміди КСВ. Проведено аналогію між функціями страхування, КСВ та соціальною функцією держави.

**Ключові слова:** забезпечення, майнові інтереси, ефективність діяльності, економічні відносини, соціальна економіка.

Охрименко О.О., Гранченко Э.Э. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Рассмотрена эволюция развития корпоративной социальной ответственности (КСВ) на основании трансформации ключевых ценностей и изменения роли и места в обществе и бизнесе. Проанализированы теоретические подходы к определению взаимосвязи между КСВ и результативностью деятельности с выделением профильного инструментария достижения поставленных целей. Систематизированы конкурентные преимущества страхового бизнеса от внедрения в практику деятельности КСВ. Определены факторы влияния КСВ на результативность страхового бизнеса на разных уровнях экономических отношений. Дано собственное видение приоритетности элементов международной модели пирамиды КСВ. Проведена аналогия между функциями страхования, КСВ и социальной функцией государства.

**Ключевые слова:** страхование, имущественные интересы, эффективность деятельности, экономические отношения, социальная экономика.

Okhrimenko O.O., Granchenko E.E. SOCIAL RESPONSIBILITY OF INSURANCE BUSINESS AS AN INSTRUMENT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

In the process of research, the evolution of corporate social responsibility development is considered on the basis of the transformation of key values and the changing role and place in society and in business. Theoretical approaches to the definition of the relationship between CSR and the effectiveness of activities with the allocation of profile tools for achieving the goals are analysed. The competitive advantages of insurance business from the introduction of CSR practices are systematized. The factors of CSR influence on the effectiveness of insurance business at different levels of economic relations are revealed. The actual vision of the elements of the international model of the CSR pyramid, which focuses attention on environmental issues, society in general, taking into account socio-cultural issues, the use of technologies and observance of political rights of individuals, is given. An analogy between the functions of insurance, CSR and the social function of the state has been carried out.

**Keywords:** security, property interests, efficiency of activity, economic relations, social economy.

**Постановка проблеми.** Зростання популярності корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) серед страхових компаній зумовлено прагненням до посилення ділового іміджу, що базується на їхній довгострокових інтересах. З одного боку, топ-менеджмент несе відповідальність за результати діяльності, з іншого – стейкхолдери можуть впливати на

процес прийняття рішень. Ця взаємодія може бути покладена в основу формування та реалізації стратегії розвитку компанії, цільовими установками якої є: посилення корпоративної репутації, довіри з боку зацікавлених сторін (клієнти, працівники, регулятивні органи, постачальники та інвестори), удосконалення процесу управління ризиками, збільшення

обсягів страхових премій тощо. Усе перелічене формує основу конкурентоспроможності страховика, яка у майбутньому сприятиме отриманню додаткових доходів.

Частка пріоритетів КСВ у стратегії розвитку страховика має тісну залежність від рівня розвитку національної економіки, державної політики, готовності суспільства до якісних змін. Все це формує модель КСВ на рівні страхової компанії за участі держави, бізнесових структур, страхувальників.

Сталість розвитку країни, національна безпека, добробут громадян залежать від низки факторів, проте в умовах соціальної економіки саме соціальна компонента набуває домінуючого характеру. Поєднання принципів сталого розвитку та соціальної відповідальності у діяльності страховика формує дієвий інструментарій конкурентоспроможності як на національному, так і на міжнародному рівнях.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Для цілей нашого дослідження ми акцентували увагу на роботах, що пов'язують КСВ, страхову діяльність та конкурентоспроможність і базуються на поєднанні ринкових та соціальних підходів до формування ефективності бізнесу.

Науковою думкою сформовано потужну теоретико-методологічну основу для розуміння та подальшого дослідження КСВ. Р. Акерман, Р. Бауер, Г. Боуен, Д. Вотав, П. Друкер, А. Керролл, С. Сеті, В. Фредерік по праву вважаються ідеологами нового напрямку, який увібрав у себе кращі практики менеджменту, економіки, психології, конфліктології тощо. Міждисциплінарний підхід дає можливість залучити до дослідження представників різних галузей науки та практичної діяльності. Підвищений інтерес до теми свідчить про її багатогранність та стрімкий розвиток.

Г. Агуїніс, А. Главас обґрунтували багаторівневу та багатопрофільну теоретичну базу дослідження КСВ на основі інституційного, організаційного та індивідуального рівнів аналізу. Дослідники оцінили вплив зацікавлених сторін на внутрішні та зовнішні результати підприємства. Автори акцентують увагу на розривах знань, що пов'язані із прийняттям різних теоретичних баз досліджень, та надають конкретні пропозиції щодо проектування, вимірювання та аналізу даних, які сприятимуть проведенню подальших наукових розвідок [14].

А. Брік, Б. Реттаб та К. Мелакхі досліджують наслідки корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) для ринкової орієнтації та продуктивності підприємств, що функціонують у країнах з емерджентними економіками.

Група науковців стверджує, що КСВ здійснює синергічний вплив на ринкову орієнтацію та ефективність бізнесу [16].

Р. Ку у результаті дослідження діяльності готелів у Китаї виявив, що, хоча ринкова орієнтація та КСВ можуть підвищити продуктивність, проте після введення КСВ безпосередній вплив ринкової орієнтації на продуктивність значно зменшується. Дослідник пояснює цей феномен наявністю соціалістичної спадщини у країні, проте мають місце докази того, що вплив ринкової орієнтації на показники діяльності є опосередкованим КСВ. Таким чином культура, орієнтована на ринок, перетворюється на вищу організаторську діяльність, що базується на принципах КСВ [26].

Група авторів, яка досліджує особливості становлення інституту КСВ в Південно-Африканській Республіці, вважають, що поряд із КСВ важливим індикатором перевірки ефективності діяльності підприємства є корпоративні соціальні інвестиції (КСІ). З тиском глобалізації та збільшенням тягаря урядів щодо надання комплексних соціальних послуг більшої актуальності набуває діяльність підприємств, спрямована на перерозподіл цього навантаження. Автори співвідносять процеси КСВ та КСІ з індексом соціально-відповідальних інвестицій з метою оцінювання корпоративної поведінки підприємств [21].

Досвід упровадження КСВ у практику страхових компаній досліджено у працях Ф. Оловкудейо, С. Адулоджу, С. Оке [24], Б. Шолтенса [28] та інших.

Таким чином, питання КСВ є досить актуальним для країн з емерджентними економіками. У кожній національній бізнес-спільноті є своя система цілей, цінностей, зобов'язань, культури ведення бізнесу. Проте в умовах нової соціальної економіки вони набувають соціального спрямування.

Якщо говорити про напрацювання української науки, то тут варто згадати прикладну працю під керівництвом О.Ф. Новікової, яка базується на великому обсязі польових досліджень у формі експертного опитування наукових фахівців та освітян України з проблем соціальної відповідальності особистості, суспільства, бізнесу та держави [8]. Монографія О.П. Гоголі та І.П. Кудінової розглядає проблеми КСВ скрізь призму філософії поведінки та концепції формування суспільства на основі сталого розвитку [3].

Теоретико-методологічні та прикладні засади становлення та розвитку КСВ розглядаються у монографії А.М. Колота. [5].

Узгодження інтересів різних груп стейкхолдерів на основі КСВ розкриваються у праці Т.Р. Антошко, П.В. Круша та Ю.В. Тюленєвої [1]. В. Кривоус розглядає стратегічні імперативи КСВ у розрізі ТНК, держави та суспільства в умовах глобалізації [7].

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення ролі і місця КСВ у зміцненні міжнародної конкурентоспроможності страхових послуг. Для цього вирішено такі завдання: проаналізувати теоретичні підходи до визначення взаємозв'язку між КСВ та фінансовою ефективністю діяльності компаній; розкрити специфіку світового тренду розвитку КСВ; виявити конкурентні переваги страхового бізнесу від упровадження принципів КСВ; оцінити практику КСВ в Україні; виявити фактори впливу КСВ на результативність страхового бізнесу на різних рівнях економічних відносин. Для досягнення поставлених цілей використовуються методи порівняння (під час дослідження підходів до соціальної відповідальності різних авторів), індукції та дедукції – під час побудови логічних висновків на основі вищенаведених підходів, аналізу (під час дослідження історичної еволюції поняття соціальної відповідальності) та узагальнення.

**Виклад основного матеріалу.** У 2000 р. ООН започаткувала корпоративну ініціативу сталого розвитку у світі, яким став Глобальний договір, що базується на принципах у галузі прав людини, праці, навколишнього середовища та боротьби з корупцією. За даними на кінець 2017 р. підписантами Глобального договору є понад 9500 компаній та 3000 некомерційних організацій, що представляють більше ніж 160 країн та діяльність яких підтримується 76 місцевими мережами [29, с. 13]. З них тільки 105 страхових компаній, із них 39 – це компанії із страхування життя та 66 – компанії з ризикових видів страхування. У регіональному розрізі структура учасників глобального договору виглядає таким чином: Франція – 12 учасників, Мексика – 10, Аргентина – 9, Швеція та Японія – по 6, Іспанія та США – по 5. Інші країни представлені незначною кількістю учасників [30].

Активізація цього тренду пов'язана із зростанням очікування трансформації цінностей бізнесу з боку суспільства. Все більше людей усвідомлює важливість соціальної та екологічної компонент повсякденного життя. Змінюються стандарти для бізнесу: зростає пріоритетність впровадження принципів КСВ в діяльність компаній. Все більше керівників компаній у своїй діяльності оперують такими

поняттями, як корпоративне громадянство, корпоративний сталий розвиток, відповідальне інвестування, соціальні інновації.

Р. Мюррей, Й. Каулер-Гріц і Ж. Мулган вважають, що джерелом соціального тренду є нова соціальна економіка, яка має такі характеристики [23, с. 4–5]:

- Інтенсивне використання розподілених мереж для підтримання та управління відносинами, яке допомагає широкосмуговим, мобільним та іншими засобами зв'язку.

- Розмиті кордони між виробництвом і споживанням.

- Наголос на співпраці та на повторних взаємодіях, догляді та підтримці, а не одnorазовому споживанні.

- Сильна роль цінностей та місій.

Резюмуючи позитивне значення КСВ, Й. Галбрікс зазначає: «По-перше, завдяки встановленій справедливості соціально відповідальна діяльність, як видається, є засобом зменшення плинності кадрів. По-друге, задовольняючи потреби юристів клієнтів, КСВ, ймовірно, підвищить рівень задоволеності клієнтів. Нарешті, діяльність із КСВ забезпечує видимі сигнали, за якими зацікавлені сторони виводять різні позитивні характеристики фірм, створюючи, таким чином, можливість підвищити загальну репутацію фірми» [19, с. 411].

Зважаючи на вітчизняну практику страхування, коли клієнтам доводиться залучати адвокатів та подавати позови до суду задля отримання страхового відшкодування, багатьом вітчизняним страховикам необхідно ввести у практику елементи КСВ. Так, за даними Нацкомфінпослуг, за період із 01.12.2016 р. по 31.05.2017 р. надійшло 2670 звернень фізичних та юридичних осіб із питань страхової діяльності, що на 265 звернень більше, ніж за аналогічний період попереднього року. Загальний обсяг виплат страхового відшкодування страховими компаніями, за результатами розгляду Нацкомфінпослуг звернень за зазначений період, становив 52,21 млн. грн. Це десятки мільйонів недоотриманих страхувальниками гривень, що погіршує їхнє матеріальне становище.

Таким чином, страховий бізнес від упровадження КСВ отримує чимало переваг: від залучення та збереження кваліфікованого персоналу до підвищення рівня конкурентоспроможності. Впровадження КСВ в ділову практику позитивно впливає на відносини та взаємодію з ключовими зацікавленими сторонами, включаючи клієнтів, громади, поставальників та партнерів. Водночас чимало

компаній вважає, що реалізація продукції (робіт, послуг) та задоволення потреб клієнтів є більш важливим завданням, ніж КСВ. За даними дослідження «Монітор корпоративної соціальної відповідальності», КСВ-фактори визначають імідж компанії на 49%, її бренд – на 35%, а фінансовий стан – на 10%.

Дискусії щодо доцільності впровадження КСВ ведуться з моменту започаткування цього напрямку. Теорії стейкхолдерів, достатності/недостатності ресурсів, опортунізму менеджменту, синергетичної дії по-різному трактують взаємозв'язок між соціальною відповідальністю та фінансовою ефективністю підприємств, проте сходяться у спільній тезі щодо результативності впливу КСВ на фінансову ефективність (табл. 1). Інша справа, що ефективність може бути різною та не відповідати очікуванням стейкхолдерів.

Протягом останніх п'ятдесяти років відбулася суттєва трансформація цінностей КСВ та її ролі у суспільстві. Починаючи з боротьби за права жінок, споживачів, навколишнє середовище, КСВ пройшло через стадії корпоративної соціальної відповідальності, реагування та результативності, яка, у свою чергу, знайшла прояв у етиці бізнесу, управлінні відносинами із зацікавленими групами, корпоративному громадянстві та сталому розвитку (рис. 1).

У західних країнах соціальна відповідальність бізнесу функціонує як стійкий соціальний інститут, вона раціональна та ефективна, це відрізняє її від благодійності та філантропії. [8, с. 137–138]. Україна приєдналася до Гло-

бальної угоди ООН, і саме соціально активні компанії поклали початок практиці реалізації проектів, спрямованих на сталий розвиток. Однак, як вважає Н.П. Борецька, з одного боку, підприємці практично не одержують замовлень соціального характеру, з іншого – у них недостатньо фахівців, які можуть розробити соціальну стратегію компанії. Саме відсутність соціального замовлення на корпоративну соціальну відповідальність зумовлює особливості її розвитку в нашій країні [2, с. 80].

Отже, має місце тенденція імплементації напрацьованого передового досвіду у практику вітчизняних компаній. Це підтверджує і Б. Краснянський, який зазначає, основні світові тренди у сфері розвитку вітчизняного бізнесу, а саме [6, с. 8–9]: корпоративна відповідальність охоплює весь ланцюжок створення вартості (компанії встановлюють вимоги для постачальників та підрядників); принцип прозорості, котрий вимагає від компаній публікації нефінансової звітності; принципи прозорості, що висувуються компаніям під час публікації нефінансової звітності; суттєвий вплив відповідальної поведінки компанії на мотивацію персоналу; кооперування компаній із метою вирішення проблем суспільства; просування ідей КСО на споживачів з метою оптимізації споживання [6].

В Україні зроблено чимало для становлення та розвитку інституту соціальної відповідальності. Так, у 2009 р. відбулися Парламентські слухання, де було зазначено низку проблем, що перешкоджають розвитку КСВ в Україні, таких як: обмежене заохочення КСВ; викрив-

Таблиця 1

**Теоретичні підходи до визначення взаємозв'язку між КСВ та фінансовою ефективністю діяльності компаній**

<b>Теорія / представники</b>	<b>Інструментарій</b>	<b>Цінність</b>
<b>Теорія стейкхолдерів /</b> Фріман, Дональдсон, Прістон	Балансування цілей, задоволення вимог стейкхолдерів	Зростання фінансової ефективності, конкурентоспроможності
<b>Сигнальна/репутаційна теорія /</b> Фомбран, Шенлі, Гревал, Каянд, Робертс, Джонс, Мюррелл	Формування репутації	Гарантія захисту інвестицій
<b>Теорія (не)достатності ресурсів /</b> Крафт, Хейг, Водекк, Грейвс	Інвестування вільних інвестиційних ресурсів у репутаційні проекти	Підвищення рівня КСВ
<b>Теорія опортунізму менеджменту /</b> Прістон, О'Банон	Згорання та ініціація соціальних проектів	Коригування фінансового результату
<b>Теорія заміщення /</b> Фрідман	Витрати на соціальні проекти	Безповоротні неокупні витрати компанії
<b>Теорія синергетичної дії /</b> Прістон, О'Банон, Водекк, Грейвс, Раянс, Орлицький, Шмідт	Соціальні проекти	Взаємний вплив КСВ та фінансової ефективності

Складено авторами на основі [27]

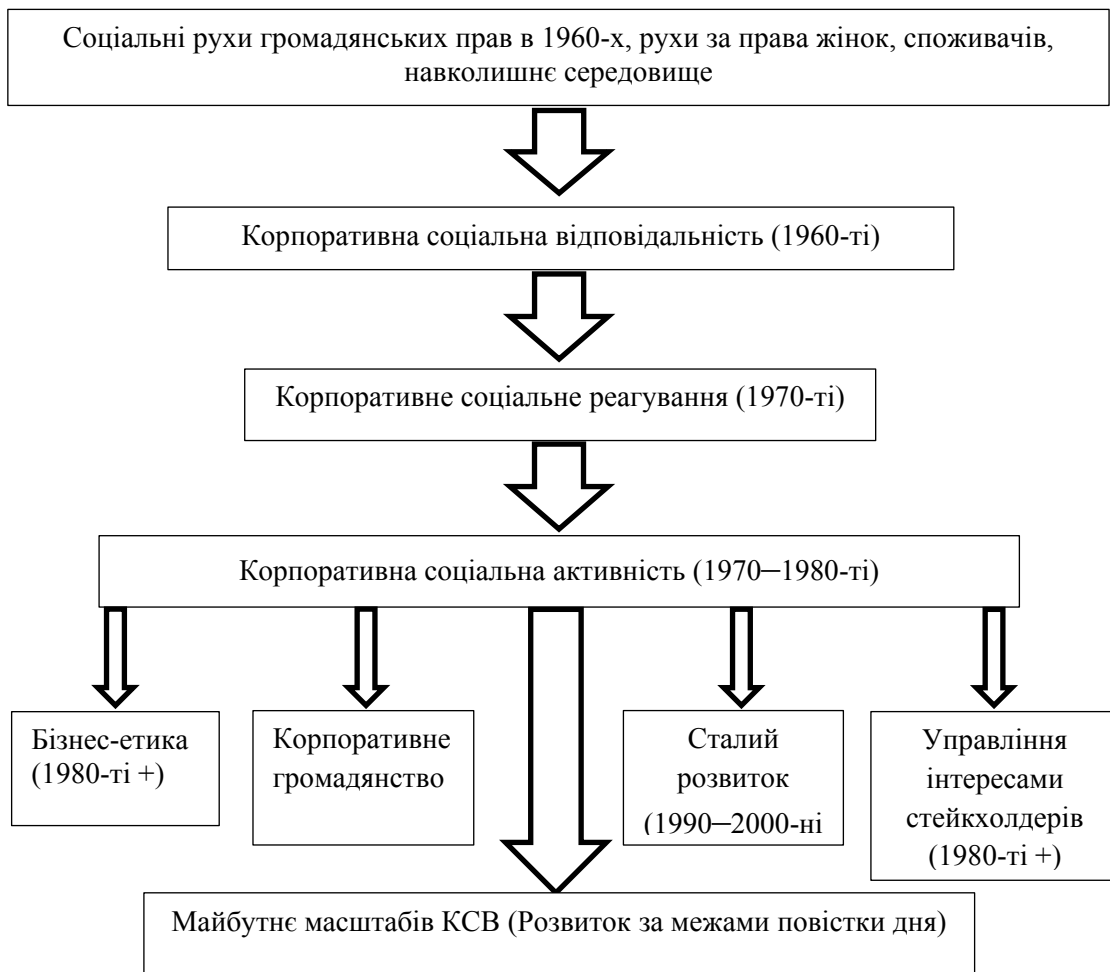


Рис. 1. Еволюція та поширення КСВ [18]

лена роль засобів масової інформації; низька організаційна спроможність груп впливу в Україні; обмежена культура співпраці; необхідність адаптації міжнародних політик СВБ до українських умов; відсутність достатньої кількості ознайомих, зацікавлених та компетентних у КСВ менеджерів. Серед майбутніх напрямів розвитку КСВ визначено: підвищення стратегічності; покращення системності; поглиблення фаховості [9]. Була створена робоча група зі створення проекту Концепції національної стратегії КСВ в Україні. Проте через різних причини стратегія досі не прийнята.

У науковій літературі ведеться активна дискусія з приводу моделі КСВ А. Керолла, яка передбачає наявність економічних, правових, етичних і дискреційних (філантропічних) очікувань стейкхолдерів щодо бізнесових структур [17]. Для нашого дослідження особливий інтерес становить модифікація моделі Керолла, яку розробив Н. Масуд та яка дістала назву міжнародної моделі піраміди КСВ (рис. 2).

У межах цієї піраміди виділяють чотири види відповідальності: економічну, глокальну, правову та етичну, благодійну. Новим елементом є глокальні стимулятори КСВ, які включають у себе умови навколишнього середовища, соціокультурні питання, використання технологій та політичні права. Автор пропонує такий підхід як найбільш прямий шлях для поліпшення перспектив спільноти та одночасного виробництва товарів і послуг, які приносять прибуток акціонерам, та дохід уряду шляхом сплати податків. Міжнародна Піраміда поєднує роль акціонерів та менеджерів у дотриманні соціальної відповідальності, яка втілює постійне зобов'язання бізнесу поводитися юридично, етично та благодійно, одночасно сприяючи економічному розвитку в усьому світі. Це передбачає увагу до проблем охорони навколишнього середовища, суспільства загалом з урахуванням соціокультурних питань, використання технологій та дотримання політичних прав осіб. Якщо цю піраміду адаптувати до цілей страхування, то, на нашу думку,





Рис. 2. Міжнародна модель піраміди КСВ [22]

в основу слід покласти законодавчу та етичну відповідальність. При цьому законодавство охоплюватиме не тільки національні аспекти, але і міжнародні вимоги, оскільки страхування має міжнародний характер, надаючи страховий захист суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності та перестраховуючи ризики за кордоном. Наступний щабель слід відвести глокальній відповідальності як відповіді на потреби суспільства у передачі на страхування ризиків, пов'язаних із завданням шкоди життю та здоров'ю особи, навколишньому середовищу, ризиків інноваційної діяльності, політичних ризиків тощо. На третьому та четвертому щаблях відповідно розміщуватимуться економічний та філантропічний складники. Такий підхід дасть змогу поглибити розуміння цінностей КСВ у сфері страхових відносин. Звичайно, на кожний елемент міжнародної піраміди здійснює вплив низка факторів, що регламентують попит із боку стейкхолдерів на балансування економічних інтересів.

Для більш глибокого розуміння сутності соціальної відповідальності страховика розділимо фактори впливу за рівнями економіки (рис. 3). Як впливає зведеного рисунку, страхові компанії беруть активну участь у розбудові соціальної держави, переймаючи

на себе частину функцій держави. Так, в Україні досі не відпрацьований механізм державного медичного страхування, натомість страхові компанії впродовж тривалого часу активно вдосконалюють програми добровільного медичного страхування, заснують приватні медичні установи, інвестують у сучасне медичне обладнання тощо.

Як було зазначено вище, страхові компанії залучені до участі у міжнародних операціях. Тож у цьому контексті партнерство у Глобальному договорі ООН посилює їхній статус серед іноземних контрагентів та дає змогу здійснювати операції з перестраховання на кращих умовах.

На думку експертів, найбільші українські приватні компанії значно збільшили рівень розкриття інформації щодо КСВ, що свідчить про їх намір проводити свою діяльність прозоріше. Найчастіше розкривають інформацію про КСВ у сфері трудових відносин, екології, бізнес-профілю і своєї продукції, менше – про антикорупційні питання і діалоги з акціонерами компаній. На жаль, серед лідерів відсутні страхові компанії [10].

КСВ має вагоме значення для розвитку страхування. З одного боку, теорія страхування базується на теорії ймовірності, ризикології,



Рис. 3. Фактори впливу соціальної відповідальності

Розроблено авторами на основі [4, 8, 11,12]

методиці формування резервів, з іншого – не завжди можна відшкодувати завдані збитки шляхом грошової компенсації. Особливо коли йдеться про шкоду, завдану життю і здоров'ю людини. Тому зростає актуальність становлення практики страхової культури, етичних відносин між сторонами. Для керівників страхових компаній важливим є введення соціальної компоненти в усі бізнес-процеси управління. Функція забезпечення, яку виконує страхування, охоплює широкий спектр відносин, пов'язаних зі страховим інтересом, задовольняючи потреби застрахованих осіб у відшкодуванні збитків. Її можна вважати соціальним компонентом страхових відносин, оскільки страхування частково виконує державну соціальну функцію, формуючи профільні фонди для виплати компенсацій. Особливо ця функція проявляється у межах страхування життя, формуючи механізми мінімізації впливу ризиків, пов'язаних із життєдіяльністю людей. Страхові резерви, сформовані на основі добровільного медичного страхування, спрямовуються на лікування та реабілітацію застрахованих

осіб тощо. Колектив італійських науковців, досліджуючи вплив страхування життя на добробут домогосподарств, дійшов висновку, що будь-який фінансовий контракт передбачає довіру, яка тісно корелює з так званим соціальним капіталом, базується на міждисциплінарному підході до формування уявлення про це явище та являє собою нематеріальний ресурс або інструмент для досягнення різноманітних цілей шляхом побудови комунікацій усіма доступними методами [20].

Ще одним напрямом страхування, що містить у собі досить вагомий соціальний компонент, є мікрострахування. Слід відмітити вагомий вклад у дослідження цього питання вітчизняних науковців Л. Шірінян та А. Шірінян. Автори систематизували підходи стосовно теорії мікрострахування та розробили концептуальні напрями його регулювання й розвитку в Україні. На наш погляд, мікрострахування – це ефективний інструмент залучення малозабезпечених громадян до формування страхових фондів, призначених для їх забезпечення у разі непередбачуваних подій [13].

Соціальна функція страхування разом із формуванням корпоративної соціальної відповідальності на рівні кожної страхової компанії створює потужний інструмент взаємодії стейкхолдерів в інтересах всього суспільства.

**Висновки.** Зважаючи на специфічність категорії страхування, можна стверджувати, що воно виконує низку функцій держави, формуючи відповідні страхові резерви та задовольняючи майнові інтереси застрахованих осіб. КСВ як інституція теж ввібрала у себе низку функцій, що зближує її з цілями державного управління. Під час упровадженні КСВ на рівні страхових

компаній відбувається посилення функції забезпечення соціуму на основі поєднання фондів фінансових ресурсів та передових ідей, спрямованих на покращення умов життя суспільства у контексті цілей сталого розвитку.

Подальшими напрямками наукових розвідок мають стати дослідження взаємозв'язку економічної безпеки та сталого розвитку у контексті формування механізмів КСВ страховими компаніями України на основі солідарної участі, довіри, культури та етики страхування, соціального маркетингу як підґрунтя розвитку ефективних технологій страхування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Антошко Т.Р., Круш П. В., Тюленева Ю.В. Впровадження корпоративної соціальної відповідальності на промислових підприємствах: монографія. К.: НТУУ «КПІ». 2013. 275 с.
2. Борецька Н.П. Участь держави у формуванні національної моделі корпоративної соціальної відповідальності. Державне управління. 2013. № 4. С. 80–85.
3. Гоголя О.П., Кудінова І.П. Соціальна відповідальність бізнесу: монографія. Каб. Міністрів України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. Ніжин: Лисенко М. М., 2011. 175 с.
4. Ільїн В.В., Скринник З.Е., Хоружий Г.Ф. та ін. Моральний вимір економіки: соціальна відповідальність бізнесу та економічна ефективність: монографія. Ред. Г. Ф. Хоружий. Національний банк України, Університет банківської справи. К.: УБС НБУ, 2009. 255 с.
5. Колот А.М., Грішнова О.А. та ін. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Наук. парк, Ін-т соц.-труд. відносин. К.: КНЕУ, 2012. 501 с.
6. Краснянський Б. Ответственность бизнеса перед страной. Устойчивый бизнес. 2013. № 4. С. 8–9.
7. Кривоус В. Корпоративна соціальна відповідальність у контексті формування партнерських взаємовідносин між державою, бізнесом та суспільством / Журнал європейської економіки. 2016. Т. 15, № 2. С. 172–182.
8. Новікова О.Ф., Дейч М.Є., Панькова О.В. та ін. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Донецьк. 2013. 296 с.
9. Парламентський комітет з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва. Соціальна відповідальність бізнесу. Українські реалії та перспективи: інформ.-аналіт. матеріал до парламентських слухань 30.11.2009 р. URL: [http://svb.ua/sites/default/files/Analitichniy\\_Material\\_do\\_Sluhan\\_FINAL.pdf](http://svb.ua/sites/default/files/Analitichniy_Material_do_Sluhan_FINAL.pdf) (дата звернення 10.01.2018 р.)
10. УНІАН. Найбільші українські компанії значно поліпшили показник розкриття інформації щодо корпоративної соціальної відповідальності. URL: <https://press.unian.ua/press/1262037-naybilshi-ukrajinski-kompaniji-znachno-polip-shili-pokaznik-rozkrittya-informatsiji-schodo-korporativnoji-sotsialnoji-vidpovidal-nosti-eksperti.html> (дата звернення 15.01.2018 р.)
11. Царик І.М. Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу в системі національної економіки: монографія. Черніг. держ. ін-т права, соц. технологій та праці. Чернігів, 2011. 152 с.
12. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія. Д.: Держ. ВНЗ «НГУ», 2011. 356 с.
13. Шірінян Л.В., Шірінян А.С. Мікрострахування в Україні: бути чи не бути? монографія. Черкаси : Чабаненко Ю. А., 2012. 208 с.
14. Aguinis H., Glavas A. What we know and don't know about corporate social responsibility a review and research agenda / Journal of Management. 2012. Vol. 38(4). P. 932–968.
15. Bowen H. Social responsibilities of the businessman. Harper & Row, N.Y., 1953, 276 p.
16. Brik A.V., Rettab B., Mellahi K. Market orientation, corporate social responsibility, and business performance. Journal of Business Ethics. 2011. Vol. 99. P. 307–324.
17. Carroll A.B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders. Business Horizons, 1991. Vol. 34. P. 39–48.
18. Carroll, A.B. Corporate social responsibility: The centerpiece of competing and complimentary frameworks. Organizational Dynamics. (2015). vol. 44. P. 87–96.

19. Galbreath J. How does corporate social responsibility benefit firms? Evidence from Australia /European Business Review. 2010. Vol. 22(4). P. 411–431.
20. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. The role of social capital in financial development, American Economic Review. 2004. vol. 94. P. 526–56.
21. Hinson R.E., Ndhlovu T.P. Conceptualising corporate social responsibility (CSR) and corporate social investment (CSI): the South African context. Social Responsibility Journal. 2011. Vol. 7. Issue: 3. P.332–346.
22. Masoud N. How to win the battle of ideas in corporate social responsibility: the International Pyramid Model of CSR. International Journal of Corporate Social Responsibility. 2017 URL://jcsr.springeropen.com/articles/10.1186/s40991-017-0015-y (date of treatment 15.12.2017)
23. Murray R., Caulier-Grice, J., Mulgan, G. The Open Book of Social Innovation: Ways to Design, Develop and Grow Social Innovation. NESTA, 2010. URL: <http://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/10/The-Open-Book-of-Social-Innovation.pdf> (accessed at 17 December 2017)
24. Olowokudejo F., Aduloju S.A., Oke S.A., Corporate social responsibility and organizational effectiveness of insurance companies in Nigeria. The Journal of Risk Finance. 2011. Vol. 12 Issue: 3. P. 156–167.
25. Porter M., Kramer R. M. Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility. Harvard Business Review. 2006. December. P. 78–92.
26. Qu, R. The impact of market orientation and corporate social responsibility on firm performance: Evidence from China. Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics, 2009. Vol. 21(4). P. 570–582.
27. Preston L.E., O'Bannon D.P. The corporate social financial performance relationship. A typology and analysis. Business and Society. 1997. Vol. 36 (4). P. 419–429.
28. Scholtens, B. Corporate social responsibility in the international insurance industry/ Sustainable Development. 2011. Vol. 19. P. 143–156.
29. United Nations Global Compact. Business Solutions to Sustainable Development: United Nations Global Compact Progress Report. New York, 2017. URL: [http://www.unglobalcompact.org/docs/publications/ UN%20Impact%20 Brochure\\_Concept-FINAL.pdf](http://www.unglobalcompact.org/docs/publications/ UN%20Impact%20 Brochure_Concept-FINAL.pdf) (accessed at 27 December 2017).
30. United Nations Global Compact. Participants. Available at: <http://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/participants> (accessed at 04 January 2018)

## REFERENCES:

1. Antoshko T.R., Krush P.V., Tiulenieva Yu.V. (2013) Vprovadzhennia korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti na promyslovykh pidpriemstvakh: monohrafiia [Implementation of Corporate Social Responsibility at Industrial Enterprises: Monograph]. K.: NTUU „KPI”. (in Ukrainian)
2. Boretska N.P. (2013) Uchast derzhavy u formuvanni natsionalnoi modeli korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [Participation of the state in the formation of a national model of corporate social responsibility]. Derzhavne upravlinnia [Public administration]. 2013. № 4. pp. 80–85. (in Ukrainian)
3. Hohulia O.P., Kudinova I.P. (2011) Sotsialna vidpovidalnist biznesu: monohrafiia [Social responsibility of business: monograph]. Kab. Ministriv Ukrainy, Nats. un-t biosursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Nizhyn: Lysenko M. M. (in Ukrainian)
4. Ilin V.V., Skrynnyk Z.E., Khoruzhyi H.F. etc. (2009). Moralnyi vymir ekonomiky: sotsialna vidpovidalnist biznesu ta ekonomichna efektyvnist: monohrafiia [Moral dimension of the economy: social responsibility of business and economic efficiency: monograph]. Red. H. F. Khoruzhyi. Natsionalnyi bank Ukrainy, Universytet bankivskoi spravy. K.: UBS NBU, 2009. (in Ukrainian)
5. Kolot A.M., Hrishnova O.A. etc. (2012). Sotsialna vidpovidalnist: teoriia i praktyka rozvytku: monohrafiia [Social responsibility: the theory and practice of development: a monograph] / za nauk. red. d-ra ekon. nauk, prof. A. M. Kolota; Derzh. vyshch. navch. zakl. „Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyrna Hetmana”, Nauk. park, In-t sots.-trud. vidnosyn. K.: KNEU. (in Ukrainian)
6. Krasnyans'kiy B. (2013) Otvettvennost' biznesa pered stranoy [Business responsibility to the country]. Ustoychivyy biznes [Sustainable business]. № 4, pp. 8–9. ( in Russian).
7. Kryvov V. (2016) Korporativna sotsialna vidpovidalnist u konteksti formuvannia partnerskykh vzaiemvidnosyn mizh derzhavoiu, biznesom ta suspilstvom [Corporate Social Responsibility in the Context of Partnership Relationships Between the State, Business and Society] Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky [Journal of the European Economy]. 2016. T. 15, № 2, pp. 172-182. (in Ukrainian)
8. Novikova O.F., Deich M.Ye., Pankova O.V. etc. (2013). Diahnostyka stanu ta perspektyv rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini (ekspertni otsinky): monohrafiia [Diagnostics of the state and prospects of development of

social responsibility in Ukraine (expert assessments): monograph.]. NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti, Donetsk. (in Ukrainian)

9. Parliamentary Committee on Industrial and Regulatory Policy and Entrepreneurship. Sotsialna vidpovidalnist biznesu. Ukrainski realii ta perspektyvy: inform.-analit. material do parlamentskykh slukhan 30.11.2009 r. [Social responsibility of business. Ukrainian realities and prospects: inform. Analyst. material for parliamentary hearings 30.11.2009]. Available at: [http://svb.ua/sites/default/files/Analitichniy\\_Material\\_do\\_Sluhan\\_FINAL.pdf](http://svb.ua/sites/default/files/Analitichniy_Material_do_Sluhan_FINAL.pdf) (accessed at 10 January 2018). (in Ukrainian)

10. UNIAN. Naibilshi ukrajinski kompanii znachno polipshyly pokaznyk rozkryttia informatsii shchodo korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [The largest Ukrainian companies have significantly improved the level of disclosure of corporate social responsibility information]. Available at: <https://press.unian.ua/press/1262037-naybilshi-ukrajinski-kompaniji-znachno-polip-shili-pokaznik-rozkryttia-informatsiji-schodo-korporativnoji-sotsialnoji-vidpovidal-nosti-eksperti.html> (accessed at 15. January 2018). (in Ukrainian)

11. Tsaryk I. M. (2011). Rehulyatyvni instrumenty posylennia sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v systemi natsionalnoi ekonomiky: monohrafiia [Regulatory tools for strengthening social responsibility of business in the system of the national economy: a monograph]. Chernih. derzh. in-t prava, sots. tekhnolohii ta pratsi. Chernihiv. (in Ukrainian)

12. Shapoval V.M. (2011). Sotsialna vidpovidalnist biznesu v strukturi upravlinnia ekonomikoiu: monohrafiia [Social responsibility of business in the structure of economic management: a monograph]. D.: Derzh. VNZ „NHU”. (in Ukrainian)

13. Shirinian L.V., Shirinian A.S. (2012) Mikrostrakhuvannia v Ukraini: buty chy ne buty? Monohrafiia [Micro-insurance in Ukraine: to be or not to be? Monograph.]. – Cherkasy : Chabanenko Yu. A. (in Ukrainian)

14. Aguinis H., Glavas A. (2012). What we know and don't know about corporate social responsibility a review and research agenda. *Journal of Management*. 2012. Vol. 38(4), pp. 932–968.

15. Bowen H. (1953). *Social responsibilities of the businessman*. Harper & Row, N.Y.

16. Brik A. B., Rettab B., Mellahi K. (2011). Market orientation, corporate social responsibility, and business performance. / *Journal of Business Ethics*. Vol. 99, pp. 307–324.

17. Carroll A. B. (1991). The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders. *Business Horizons*, 1991. Vol. 34, pp. 39–48.

18. Carroll, A. B. (2015). Corporate social responsibility: The centerpiece of competing and complimentary frameworks. *Organizational Dynamics*. Vol. 44, pp. 87–96.

19. Galbreath J. (2010). How does corporate social responsibility benefit firms? Evidence from Australia. *European Business Review*. Vol. 22(4), pp. 411–431.

20. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*. Vol. 94, pp. 526–56.

21. Hinson R. E., Ndhlovu T.P. (2011). Conceptualising corporate social responsibility (CSR) and corporate social investment (CSI): the South African context. *Social Responsibility Journal*. Vol. 7. Issue: 3, pp.332-346.

22. Masoud N. (2017). How to win the battle of ideas in corporate social responsibility: the International Pyramid Model of CSR. *International Journal of Corporate Social Responsibility*. Available at: <http://jcsr.springeropen.com/articles/10.1186/s40991-017-0015-y> (accessed at 15 December 2017).

23. Murray R., Caulier-Grice, J., Mulgan, G. (2010). *The Open Book of Social Innovation: Ways to Design, Develop and Grow Social Innovation*. NESTA. Available at: <http://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/10/The-Open-Book-of-Social-Innovation.pdf> (accessed at 17 December 2017).

24. Olowokudejo F., Aduloju S.A., Oke S.A. (2011). Corporate social responsibility and organizational effectiveness of insurance companies in Nigeria. *The Journal of Risk Finance*. Vol. 12 Issue: 3, pp.156-167.

25. Porter M., Kramer R. M. (2006). Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*. December. P. 78–92.

26. Qu, R. (2009). The impact of market orientation and corporate social responsibility on firm performance: Evidence from China. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*. Vol. 21(4), pp. 570–582.

27. Preston L. E., O'Bannon D. P. (1997). The corporate social financial performance relationship. A typology and analysis. *Business and Society*. Vol. 36 (4), pp. 419–429.

28. Scholtens, B. (2011). Corporate social responsibility in the international insurance industry. *Sustainable Development*. Vol. 19, pp. 143–156.

29. United Nations Global Compact. *Business Solutions to Sustainable Development: United Nations Global Compact Progress Report*. New York, 2017. Available at: [http://www.unglobalcompact.org/docs/publications/UN%20Impact%20Brochure\\_Concept-FINAL.pdf](http://www.unglobalcompact.org/docs/publications/UN%20Impact%20Brochure_Concept-FINAL.pdf) (accessed at 27 December 2017).

30. United Nations Global Compact. *Participants*. Available at: <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/participants> (accessed at 04 January 2018).

## Соціальний захист прав споживачів в умовах реформування ринку електроенергії

Самойленко І.О.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту і адміністрування  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

У статті проаналізовано показники домогосподарств за рівнем матеріального добробуту як фактора, що відображає стан соціально-економічного розвитку країни та забезпеченість населення необхідними для життя матеріальними та нематеріальними благами. З урахуванням світового досвіду узагальнено підходи щодо наявних механізмів захисту прав споживачів на лібералізованому ринку електроенергії. Запропоновано рекомендації щодо вирішення проблеми захисту прав споживачів шляхом роботи незалежного органу з питань споживачів в енергетиці та створення енергетичної платформи для обговорень усіх гострих питань і проведення моніторингу.

**Ключові слова:** добробут населення, тарифи, лібералізація, ринок електроенергії, соціальний захист споживача.

Самойленко И.А. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

В статье проанализированы показатели домохозяйств по уровню материального благосостояния как фактора, отражающего состояние социально-экономического развития страны и обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и нематериальными благами. С учетом мирового опыта обобщены подходы относительно существующих механизмов защиты прав потребителей на либерализованом рынке электроэнергии. Предложены рекомендации по решению проблемы защиты прав потребителей путем работы независимого органа по вопросам потребителей в энергетике и создания энергетической платформы для обсуждения всех острых вопросов и проведения мониторинга.

**Ключевые слова:** благосостояние населения, тарифы, либерализация, рынок электроэнергии, социальная защита потребителя.

Samoylenko I.O. SOCIAL PROTECTION OF CONSUMERS' RIGHTS WITHIN THE CONDITIONS OF THE ELECTRICITY MARKET REFORMING

The work analyzes the indicators of the households on level of material welfare as a factor reflecting the state of socio-economic development of the country and the provision of the population with life-essential material and non-material goods. With due account for the world experience, the approaches of the existing mechanisms of consumer rights protection in the liberalized electricity market have been summarized. Recommendations for solving the problem of consumer rights protection through the help of the work of an independent entity on consumer issues in the electric power industry as well as creating an energy platform for discussion of all acute issues and the monitoring have been suggested.

**Keywords:** welfare of the population, tariffs, liberalization, electricity market, consumer social safety.

**Постановка проблеми.** Згідно з дослідженням соціологічної групи «Рейтинг», проведеного в кінці 2016 року, українці вважають, що негайного вирішення потребують проблеми саме соціального сектору. Зокрема 37,8% опитаних вбачають потребу в подоланні низького рівня зарплат чи пенсій, 33,9% – вимагають справедливих тарифів на комунальні послуги, 26,9% – подолання відсутності роботи та безробіття, 19,7% – відзначають високу вартість і низьку якість медичних послуг, 37,9% опитаних хвилює зростання цін на основні товари та інфляція [1].

З огляду на вищезазначене, в умовах реформування ринку електроенергії й збіль-

шення цін на електроенергію питання щодо захисту прав споживачів, зокрема вразливих категорій, набуває виняткової гостроти та є одним із пріоритетних напрямів діяльності органів регулювання.

**Аналіз останніх досліджень.** Аналітичний огляд вітчизняних досліджень [2–4], ознайомлення із міжнародним досвідом [5–7] та аналіз власних спостережень дав змогу визначити, що основними напрямками реформування енергетичної сфери України є: лібералізація електроенергетичного ринку країни; імплементація європейського законодавства; реорганізація електроенер-

гетичного ринку; поетапна ліквідація перехресного субсидювання і вирівнювання цін на природний газ та електричну енергію; впровадження стимулювального тарифоутворення (РАВ-регулювання); вирішення проблеми захисту прав споживачів.

В умовах реформування ринку електроенергії особлива увага приділяється врахуванню інтересів споживачів усіх секторів економіки країни. «Ефект будь-яких реформ в енергетиці має досягатися в інтересах споживачів та економіки країни, а не в інтересах окремих енергокомпаній», як наголошено у дослідженні [2, с. 46]. У зв'язку з цим ключового акценту набувають питання, що спрямовані насамперед на забезпечення недискримінаційності і «прозорості» для всіх учасників електроенергетичного ринку, а саме: законодавче закріплення заходів щодо захисту прав споживачів, а також роль і обов'язки в цьому процесі регулюючих органів; роль соціальних аспектів (захист соціально і фізично вразливих категорій споживачів) у реформуванні енергоринку; підходи до вирішення питань захисту споживачів тощо. З метою вирішення вказаних проблем упроваджуються нові форми і механізми регулювання, що спрямовані як на контроль природних монополій, так і на захист прав та інтересів споживачів. Саме тому дослідження проблематики захисту прав та інтересів споживачів під час реформування електроенергетичного ринку України становить предмет відповідного дослідження.

**Мета статті** полягає у поглибленні науково-методологічних засад та розробленні практичних рекомендацій щодо розвитку електроенергетичного ринку України шляхом вирішення питання захисту прав споживачів як одного з пріоритетних напрямів діяльності органів регулювання.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

– проаналізувати показники домогосподарств за рівнем матеріального добробуту, як чинника, що відображає стан соціально-економічного розвитку країни та забезпеченість населення необхідними для життя матеріальними та нематеріальними благами;

– з урахуванням світового досвіду дослідити наявні механізми захисту прав споживачів на лібералізованому ринку електроенергії;

– запропонувати рекомендації щодо вирішення проблеми захисту прав споживачів шляхом роботи незалежного органу з питань споживачів в енергетиці та створення енер-

гетичної платформи для обговорень усіх гострих питань і проведення моніторингу.

**Виклад основного матеріалу.** Глобальний процес лібералізації, розпочатий останнім часом в Україні, привів до значних змін в електроенергетиці, зокрема до підвищення цін на електроенергію. У дослідженні [2] визначено, що характер співвідношення ціни на електроенергію і середньої величини заробітної плати відображає стан соціально-економічного розвитку країни та вплив вартості електроенергії на рівень добробуту населення (рис. 1).

Якщо проаналізувати показники домогосподарств за рівнем матеріального добробуту, то маємо дуже сумну картину (табл. 1). Так, у 2015 році частка домогосподарств, що їх за самооцінкою рівня доходів можна вважати злидінними (тобто їм не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування), зросла до 4,9%, а бідних, які постійно відмовляли собі в найнеобхіднішому, крім харчування, – до 43,2%. За даними аналітичної компанії Gallup, частка українців, що задоволені своїм рівнем життя, в останні роки скоротилася з 27% до 17%.

У 2017 р. міське домогосподарство отримувало у середньому за місяць 7664 грн, сільське – 7136 грн. Загальні доходи на одного члена домогосподарства становили 3550 грн на місяць, у міських домогосподарствах – 3685 грн, у сільських – 3289 грн. При цьому середньомісячні сукупні витрати на одного члена домогосподарства становили 3281 грн на місяць, міське домогосподарство витрачало у середньому за місяць 7171 грн, сільське – 6410 грн. Серед усіх витрат домогосподарств 94% становили споживчі витрати (у I півріччі 2016 р. – 93%). У структурі сукупних витрат оплата житла, комунальних продуктів та послуг (з урахуванням суми безготівкових пільг та субсидій) у 2017 р. становила 1280 грн на місяць, або 19%. Для порівняння – цей відсоток, наприклад, у січні-червні 2016 р. становив 15%, або 848 грн. Міське домогосподарство на такі цілі витрачало 1415 грн (20%), сільське – 1000 грн (16%). Розміри витрат міських домогосподарств на зазначені цілі зросли порівняно з I півріччям 2016 р. в 1,6 раза, сільських – в 1,4 раза. Зростання частки, яку домогосподарства витрачали на оплату житла, комунальних продуктів та послуг, пов'язано із підвищенням у I півріччі 2017 р. порівняно з I півріччям 2016 р. цін на природний газ (на 16,7%), на послуги каналізації (на 25,5%), водопостачання (на 30,1%), електроенергії (на 62,7%), гарячої води та опалення (на 88,8%) [9].

У 2015 році швейцарським банком CREDIT Suisse [1] було проведено дослідження щодо визначення добробуту мешканців країн Європи. На основі порівняння статків пересічного дорослого громадянина та на базі реальних доходів населення фінансова установа склала рейтинг найбагатших та найбідніших країн Європи. Україна у цьому рейтингу посіла першу сходинку серед найбідніших країн Європи з добробутом пересічного дорослого у \$1437, другу сходинку «антирейтингу» займає Білорусь з \$1551, третю – Молдова з \$3104. Для порівняння – середній статок дорослого населення Швейцарії становить 576 тисяч доларів, що робить цю державу найбагатшою країною Європи. Далі йдуть такі країни, як Ісландія, Норвегія, Велика Британія, Швеція та Люксембург – ці країни показали результат більше 300 тисяч доларів на громадянина.

Якщо порівнювати ВВП на душу населення (а він є найнижчим у Європі), то рівень життя українців дуже легко визначити. У Європейському союзі ВВП на душу населення становить десь 25–27 тисяч доларів, в Україні, за

інформацією Держстату, номінальний ВВП у розрахунку на одну особу у 2016 р. становив 55,848 тис. гривень [10], це приблизно \$2000, що майже у 15 разів менше, ніж у ЄС. В Україні ВВП – це 70 мільярдів доларів, тоді як у Польщі, наприклад, ця цифра становить 650 мільярдів доларів, що у 9 разів більше. При цьому сьогодні Україна посідає останнє місце в ЄС не лише за рівнем життя, а й має найнижчий рівень середньої заробітної плати. Наприклад, середня заробітна плата у Польщі – 800 євро, тобто 26 000 грн (за курсом 32,59 грн за 1 євро). Тоді як українська номінальна заробітна плата в грудні 2016 року становила 5183 грн. (рис. 2), що нижче від польської заробітної плати в п'ять разів, а якщо брати Чехію – то у шість. При цьому слід враховувати, що країна за останні три роки пережила стрімку інфляцію, та у зв'язку з тим, що внутрішній ринок досить імпортозалежний, об'єктивніше досліджувати рівень номінальної зарплати в доларах США. Так, середній розмір номінальної зарплати на кінець 2016 року становив лише \$202, що на 50,2% менше, ніж відповідний показник 2013 року.

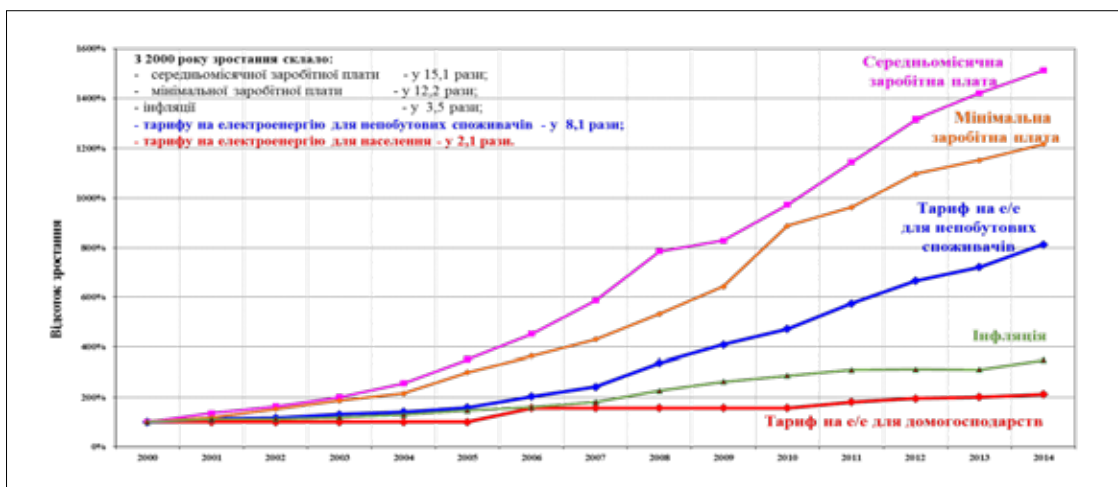


Рис. 1. Динаміка зростання заробітної плати, індексів споживчих цін та тарифів на електроенергію [4]

Таблиця 1

**Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2005–2015 роках (у %)**

Оцінка власних доходів	2005	2008	2009	2010	2013	2015
Коштів достатньо і робили заощадження	6,6	12,7	11,1	11,6	10,4	6,2
Коштів достатньо, але заощаджень не робили	49,4	51,8	45,3	47,8	50,5	45,7
Відмовлялись від найнеобхіднішого, крім харчування	39	32,9	40,2	37,5	35,8	43,2
Не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування	5	2,6	3,4	3,1	3,3	4,9

Джерело: за даними Державної служби статистики України, опублікованої у 2016 році



За даними Держстату, реальна заробітна плата за підсумками 2015 року відкотилася до рівня 2010 року. Держстат розраховує індекс реальної заробітної плати з урахуванням розміру номінальної (фактичної) зарплати, рівня інфляції та розміру сплачуваних податків і зборів [11]. Мінімальна заробітна плата українського громадянина становить три тисячі гривень, польського – дві тисячі злотих, якщо переводити на гривні, то це десь близько 14 000 гривень.

За такого низького рівня життя в країні і високих тарифів на електроенергію, які протягом 2015–2017 р. суттєво зросли (табл. 2), сплата комунальних рахунків для значної частини населення стає непосильною. У таких соціально кризових умовах під час реформування ринку електроенергії вирішення проблеми захисту прав споживачів, особливо соціально вразливих категорій, набуває нечуваної гостроти та здобуває масштабів національного значення.

Сьогодні в енергетичному співтоваристві відсутній стандартний підхід до вирішення проблеми захисту соціально вразливих категорій споживачів. Спеціалізовані міжнародні

та національні організації розробляють механізми фінансової підтримки і захисту прав споживачів з урахуванням соціально-економічного розвитку і специфіки ситуації кожної країни з погляду доступності джерел енергії та наявності альтернативних енергетичних ресурсів. Основними заходами в електропостачанні є: соціальні тарифи; знижки; нормативи з постачання безкоштовної електроенергії; державні пільги та субсидії; видача талонів або гарантійних листів; особливі регульовані ціни на електропостачання для певних категорій споживачів; гарантія невідключення; комбінації тарифних і нетарифних механізмів надання допомоги.

Механізми підтримки в різних державах засвідчують суттєві розбіжності. В одних країнах передбачені системи надання підтримки певним категоріям споживачів в електроенергетиці, в інших – програми підтримки (наприклад, у вигляді соціальної допомоги), що відзначаються загальним характером і не мають галузевої приналежності.

Низка країн має регульовані ціни на енергію для певних груп споживачів, переважно побутових. Деякі органи регулювання енер-



Рис. 2. Середній розмір номінальної заробітної плати в Україні [11]

Таблиця 2

Структура підвищення тарифів на електроенергію, 2015–2017 рр.

Споживання до	1.04.2015	з 1.04.2015	1.09.2015	1.03.2016	1.09.2016	1.03.2017
До 100 кВт-год.	0,308	0,366 + 19%	0,456 + 25 %	0,57 + 25%	0,714 + 25%	0,90 + 26%
100-600 кВт-год.	0,419	0,63 + 50%	0,789 + 29 %	0,99 + 25%	1,29 + 30%	1,68 +30%
Понад 600 кВт-год.	1,34	1,407 + 5 %	1,479 + 5%	1,56 + 5 %	1,638 + 5%	1,68 + 3%

Складено за джерелом [8]

гетики, зокрема ERGEG/CEER і ECRB, чітко заявили, що регульовані ціни спотворюють функціонування ринку, тому від них необхідно або відмовитися взагалі, або привести у відповідність до умов ринку. Регульовані ціни передбачають поступове зростання з року в рік доти, доки не буде досягнуто рівня ринкової ціни, щоб не було потреби в субсидіях. Необхідність захисту вразливої категорії побутових споживачів є беззаперечною, і це питання потрібно врегульовувати винятково шляхом застосування ринкових інструментів.

У країнах, що розвиваються, і країнах із перехідною економікою як засіб захисту вразливих споживачів здебільшого використовують тарифи мінімального споживання – знижений до певної межі складник тарифу на електроенергію (соціальні тарифи). Вказана межа зазвичай установлена на досить низькому рівні, що приблизно відповідає мінімальному або життєво необхідному обсягу споживання електроенергії. Тарифи мінімального споживання мають низку переваг, пов'язаних із прозорістю, передбачуваністю та простотою застосування. До того ж за широкої доступності відповідного джерела енергії вони дають змогу охопити значну кількість споживачів, оскільки будь-який споживач, який користується цим видом енергії, може скористатися тарифом. Водночас позитивний бік такого підходу становить один із головних його недоліків, оскільки в підсумку не забезпечується цільове використання тарифу. Із погляду витрат на надання пільг малозабезпеченим домогосподарствам тарифи мінімального споживання можуть бути пов'язані зі значними витратами. Окрім того, вони спричиняють безпосереднє спотворення цін.

Європейський Союз не рекомендує застосовувати тарифні системи для захисту споживачів, адже це ставить під загрозу конкуренцію на ринку та приводить до дискримінації споживачів, тобто до перерозподілу коштів між певними категоріями споживачів. Водночас соціальні тарифи в чистому вигляді не заборонені, тому використовуються деякими країнами. Варто підкреслити, що соціальні тарифи роблять структуру цін непрозорою і перебувають у безпосередньому взаємозв'язку з ефектом перехресного субсидування. З огляду на це споживачі й інвестори можуть отримати неправильні цінові сигнали від енергопостачальників. Основні правила соціального захисту мають орієнтуватися на потреби ринку. Важливим моментом є від-

сутність адміністративного втручання у природні механізми роботи енергетичного ринку і негативного впливу на конкуренцію. Однак тарифні рішення (регульовані тарифи для певних груп споживачів) з різних причин можуть бути єдиною можливим варіантом, принаймні протягом певного періоду.

Нетарифні рішення (зазвичай із використанням або впровадженням системи соціального забезпечення) є ліпшими, оскільки не перешкоджають функціонуванню ринкових механізмів. Ідеться про різні податки на енергію або ПДВ залежно, наприклад, від доходу, географічних умов, промислової ситуації, конкурентної ситуації; пропорційні субсидії або одноразові виплати; соціальні пільги.

Регулюючий орган і асоціація із захисту прав споживачів є двома основними інститутами щодо захисту прав споживачів на лібералізованому ринку електроенергії. Нормативно-правова база захисту споживачів ґрунтується на документах про забезпечення соціального благополуччя, законодавстві про захист споживачів або нормах регулювання конкуренції. Органами, які беруть участь у цьому процесі, є відповідні міністерства й уряд, а функції регулюючих органів переважно пов'язані зі стимулюванням конкуренції на енергетичних ринках і регулюванням монопольної діяльності мережевих компаній.

Лібералізація і зростання цін ставлять під сумнів роль регулюючих органів і уряду у формуванні та провадженні політики захисту споживачів. Провідна функція регулятора із захисту прав споживачів передбачає тісну співпрацю регулятора з іншими національними організаціями, які відповідають за захист споживачів у вигляді відкритих і прозорих громадських консультацій відповідних органів. Подібна співпраця дає змогу обмінюватися інформацією й забезпечує розуміння того, чи є ціни обґрунтованими, легко і чітко зіставляваними, прозорими та недискримінаційними. У зв'язку з цим одним з інструментів захисту прав споживачів на вітчизняному ринку може стати робота незалежного органу з питань споживачів в енергетиці, до повноважень якого належать розгляд скарг на дії електроенергетичних компаній і позасудове врегулювання спорів (здійснює розслідування і шукає способи розв'язання конфлікту). Організація діяльності такого механізму сприятиме розвитку довіри серед споживачів і їхній активній участі в роботі внутрішнього енергоринку.

Регулювання електроенергетики, як і будь-який інший вид державного регулювання, має розглядатися і набувати належного висвітлення у відповідних офіційних виданнях. Регулюючі органи мають публікувати свої рішення для забезпечення безпосереднього доступу учасників ринку до актуальної інформації. Для невеликих побутових споживачів особливу цінність становлять рішення регулятора щодо контролю за цінами на електропостачання, які можуть публікуватися або висвітлюватися у ЗМІ. Аналогічним чином компанії – постачальники електроенергії мають інформувати кожного споживача про порядок і умови обслуговування, а також про їхні зміни поштою, у ЗМІ та/або за допомогою публікацій у мережі Інтернет і надавати вільний доступ до такої інформації у своїх відділеннях.

Іншим інструментом у питаннях захисту споживачів може виступати створення енергетичної платформи для обговорень усіх гострих питань та проведення моніторингу. Цей інструмент може допомогти у здійсненні демократичних обговорень наявних проблем, що безпосередньо стосуються побутових споживачів; у прийнятті рішень, що допомагають майбутнім фахівцям набути навичок для роботи в неурядових організаціях, а також у громадському та бізнесовому середовищі; у розробленні програм, що спрямовані на інформування та навчання споживачів, допомогу в зниженні споживання енергії тощо. Наприклад, результати дослідження роздрібного ринку електроенергії ЄС [12] засвідчили, що споживачі в ЄС недостатньою мірою ознайомлені з багатьма аспектами ринку, зокрема зі споживанням, альтернативними тарифами і постачальниками, умовами договорів, правами споживачів та органами захисту прав споживачів. Окрім того, багато споживачів досі намагаються знайти і зрозуміти деякі елементи інформації, наданої в рахунках за електроенергію, а у великій кількості країн споживачі мають обмежений доступ до даних за своїми особовими рахунками. Таким чином, споживачам має надаватися більш придатна інформація, яка дає змогу брати активнішу участь у роботі ринку. Як справедливо визначено у роботі [13, с. 51], «моніторинг як інструмент управління дає змогу розглядати управлінську діяльність як низку проектних циклів, що допомагає з кожним умовним циклом підніматися на новий щабель якості та розробляти нові заходи на основі відкоригованої картини».

## Висновки

1. На основі вищенаведеного аналізу показників домогосподарств за рівнем матеріального добробуту, з урахуванням наведеного стану падіння реальної заробітної плати, в умовах перманентного зростання тарифів та на тлі обмеженої платоспроможності населення визначено, що Україна на сучасному етапі економічного розвитку знаходиться на дуже низькому соціально-економічному рівні. Непомірне зростання тарифів на електроенергію негативно впливає на матеріальний та нематеріальний добробут населення (вартість енергії становить значну частку витрат), що може змусити побутових споживачів перейти на нездорові чи не дуже гарні стосовно навколишнього середовища альтернативи або економити на їжі, турботі про здоров'я чи інвестиціях у людський капітал. У зв'язку з цим питання щодо захищеності споживачів під час реформування електроенергетичного ринку набуває особливої актуальності та потребує відповідного інструментарію, який би відповідав критеріям *aquis communautaire* щодо надання інформації, контрактних зобов'язань та якості послуг на електроенергетичному ринку України.

2. Узагальнено підходи щодо захисту прав споживачів на лібералізованому ринку електроенергії. Визначено, що у низці країн система підтримки споживачів із низьким рівнем доходу ґрунтується на застосуванні соціального тарифу, в деяких інших – устанавлюються програми підтримки (наприклад, у вигляді соціальної допомоги), що відзначаються загальним характером і не мають галузевої приналежності. Обґрунтовано, що тарифи мінімального споживання роблять структуру цін непрозорою і перебувають у безпосередньому взаємозв'язку з ефектом перехресного субсидування, що може привести до неправильних цінових сигналів для споживачів та інвесторів від енергопостачальників. З огляду на це важливим моментом у правилах соціального захисту є відсутність адміністративного втручання у природні механізми роботи енергетичного ринку й негативного впливу на конкуренцію.

3. Дослідження наявних теоретико-методичних підходів щодо вирішення проблеми захисту прав споживачів у країнах з ринковою економікою дало змогу розглянути та запропонувати шляхи підтримки споживачів на електроенергетичному ринку України. Зокрема, це робота незалежного органу з питань споживачів в енергетиці, що сприя-

тиме розвитку довіри серед споживачів та їхній активній участі в роботі внутрішнього енергоринку; створення енергетичної платформи для обміну інформацією й обговорень гострих питань та проведення моніторингу, що дасть споживачам більше розуміння того, чи є ціни обґрунтованими, прозорими та недискримінаційними. Саме обізнаність споживача зі своїми правами, обов'язками та даними ринку закладає підґрунтя для успішного реформування і функціонування електроенергетичного ринку та є основою забез-

печення енергоефективності та ощадливого використання енергетичних ресурсів.

З огляду на той факт, що енергетика має не тільки економічне, але й соціальне значення, визначення терміна «вразливий споживач» та політика щодо зниження енергетичної бідності, зокрема заходи з енергоефективності (енергоефективність є вагомим складником політики добробуту), є ще одним завданням, яке має бути розв'язане під час реформування електроенергетичного ринку України, що потребує окремого наукового дослідження.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Як Україні перестати бути «банановою» республікою. URL: [http://vgolos.com.ua/articles/yak\\_ukraini\\_perestaty\\_buty\\_bananovoju\\_respublikoju\\_246419.html](http://vgolos.com.ua/articles/yak_ukraini_perestaty_buty_bananovoju_respublikoju_246419.html) (дата звернення: 04.03.2018)
2. Огляд діяльності та економічної ефективності лібералізованих (конкурентних) ринків зарубіжних країн (ОЕСР, ЄС, США, Росії) та динаміка ціноутворення на електроенергію. URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/3.-Rynky-elektroenergiyi-ta-tsinoutvorennja.pdf> (дата звернення: 05.03.2018)
3. Підсумки-2017: електроенергія перетворюється на дороге задоволення. URL: <https://mind.ua/publications/20180112-pidsumki-2017-elektroenergiya-peretvoryuetsya-na-doroge-zadovolennja> (дата звернення: 05.03.2018)
4. Тарифи на електроенергію для домогосподарств України. URL: [https://Prezentatsia\\_optimizatsia\\_taryfiv\\_na\\_electro.pdf](https://Prezentatsia_optimizatsia_taryfiv_na_electro.pdf) (дата звернення: 06.03.2018)
5. Исследование функционирования розничных рынков электроэнергии для потребителей в ЕС, проведенное Европейским консорциумом оценки потребительских рынков 2010. URL: [http://ec.europa.eu/consumers/strategy/facts\\_en.htm](http://ec.europa.eu/consumers/strategy/facts_en.htm) (дата звернення: 06.03.2018)
6. Baron, S; Field, J. and Schuller, T. Social capital: Critical perspective. – Oxford University Press, 2000.
7. Delorme P., Dixon G., Huff C. A., Schierenbeck A. Investing in cities of the 21st Century: urbanization, infrastructure, and resources. – Harvard Business School research, 2011.
8. Структура тарифів на електроенергію для населення. URL: <http://www.nerc.gov.ua/?id=15338> (дата звернення: 10.03.2018)
9. Витрати і ресурси домогосподарств України у I півріччі 2017 року – Статистична доповідь // Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publdomogosp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm) (дата звернення: 10.03.2018)
10. Держстат: економіка України минулого року зросла вперше з 2012 року. URL: <https://economics.unian.ua/finance/1834754-derjstat-ekonomika-ukrajini-minulogo-roku-zroslo-vpershe-z-2012-roku.html> (дата звернення: 11.03.2018)
11. Глобальний аналіз базових макроекономічних показників України (2013–2016 рр.). URL: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/analiz-bazovykh-makroekonomichnykh-pokaznykiv-ukrayiny-2013-2016-rr/> (дата звернення: 11.03.2018)
12. Energy Efficiency Saving energy, saving money. URL: [http://ec.europa.eu/energy/efficiency/eed/eed\\_en.htm](http://ec.europa.eu/energy/efficiency/eed/eed_en.htm). (дата звернення: 09.03.2018)
13. Європейський Союз: інституційно-правові основи та функціонування : навч.-метод. посіб. / І.А. Грицяк, О.Ю. Оржель, М.Є. Чулаєвська та ін. ; за заг. ред. І.А. Грицяка. Київ, 2009. 188 с.

#### REFERENCES:

1. Ak Ukraïni perestaty buty "bananovoju" respublikoju [As to Ukraine to stop being the "banana" republic]. Available at: [http://vgolos.com.ua/articles/yak\\_ukraini\\_perestaty\\_buty\\_bananovoju\\_respublikoju\\_246419.html](http://vgolos.com.ua/articles/yak_ukraini_perestaty_buty_bananovoju_respublikoju_246419.html) (accessed 04 March 2018)
2. Ogljad dijall'nosti ta ekonomichnoi' efektyvnosti liberalizovanyh (konkurentnyh) rynkiv zarubizhnyh kraï'n (OESR, JeS, SShA, Rosii') ta dynamika cinoutvorennja na elektroenergiu [Activities overview and economic efficiency of the liberalized (competitive) markets of foreign countries (OECD, the EU, the USA, Russia) and dynamics of pricing on the electric power]. Available at: (accessed 05 March 2018)

3. Pidsumky-2017: elektroenergiya peretvorjujet'sja na doroge zadovolennja [Results-2017: the electric power turns into expensive pleasure]. Available at: <https://mind.ua/publications/20180112-pidsumki-2017-elektroenergiya-peretvoryuetsya-na-doroge-zadovolennja> (accessed 05 March 2018)
4. Taryfy na elektroenergiyu dlja domogospodarstv Ukrai'ny [Electricity rates for households of Ukraine]. Available at: [https://Prezentatsia\\_optymizatsia\\_taryfiv\\_na\\_electro.pdf](https://Prezentatsia_optymizatsia_taryfiv_na_electro.pdf) (accessed 06 March 2018)
5. Issledovanie funkcionirovanija roznichnyh rynkov jelektroenergii dlja potrebitelej v ES, provedennoe Evropejskim konsorciumom ocenki potrebitel'skih rynkov 2010 [The research of functioning of the retail markets of the electric power for consumers in the EU conducted by the European consortium of assessment of the consumer markets 2010]. Available at: [http://ec.europa.eu/consumers/strategy/facts\\_en.htm](http://ec.europa.eu/consumers/strategy/facts_en.htm) (accessed 06 March 2018)
6. Baron, S; Field, J. and Schuller, T. Social capital: Critical perspective. – Oxford University Press, 2000.
7. Delorme P., Dixon G., Huff C. A., Schierenbeck A. Investing in cities of the 21st Century: urbanization, infrastructure, and resources. – Harvard Business School research, 2011.
8. Struktura taryfiv na elektroenergiyu dlja naselennja [Structure of electricity rates for the population]. Available at: <http://www.nerc.gov.ua/?id=15338> (accessed 10 March 2018)
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Vytraty i resursy domogospodarstv Ukrai'ny u I pivrichchi 2017 roku – Statystychna dopovid' [Expenses and resources of households of Ukraine in the I half-year 2017 – Statistical report]. Available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publdomogosp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm) (accessed 10 March 2018)
10. Derzhstat: ekonomika Ukrai'ny mynulogo roku zrosla vpershe z 2012 roku [Gosstat: the economy of Ukraine last year has grown for the first time since 2012]. Available at: <https://economics.unian.ua/finance/1834754-derjstat-ekonomika-ukrajini-minulogo-roku-zrosla-vpershe-z-2012-roku.html> (accessed 11 March 2018)
11. Global'nyj analiz bazovyh makroekonomichnyh pokaznykiv Ukrai'ny (2013–2016 rr.) [More globally analiz bazovykh makroekonomichnykh pokaznykiv Ukraŭni (2013–2016 pp.)]. Available at: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/analiz-bazovykh-makroekonomichnykh-pokaznykiv-ukrayiny-2013-2016-rr/> (accessed 11 March 2018)
12. Energy Efficiency Saving energy, saving money. URL: [http://ec.europa.eu/energy/efficiency/eed/eed\\_en.htm](http://ec.europa.eu/energy/efficiency/eed/eed_en.htm). (дата звернення: 09.03.2018)
13. Грус'як І.А., Орзхел' О.Ю., Чулаєвська М. Є. Європейський Союз: інституційно-правові основи та функціонування : навч.-метод. посіб. Київ, 2009. 188 с.

## Соціально-економічне значення споживчого кошика в Україні

**Яременко Л.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди»

**Пономаренко Я.А.**

студент  
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди»

У статті розглядається сутність понять «споживчий кошик» і «прожитковий мінімум». Визначено їхні особливості, взаємозв'язок та соціально-економічне значення споживчого кошика. Узагальнено роль споживчого кошика як одного з важливих механізмів системи соціальних гарантій держави, індикатора оцінки рівня життя населення та соціального орієнтира під час встановлення мінімальних розмірів пенсій, допомог, мінімальної заробітної плати та ін.

**Ключові слова:** споживчий кошик, прожитковий мінімум, рівень життя, товари та послуги, мінімальна заробітна плата, державні соціальні стандарти.

Яременко Л.М., Пономаренко Я.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ В УКРАИНЕ

В статье рассматривается сущность понятий «потребительская корзина» и «прожиточный минимум». Определены их особенности, взаимосвязь и социально-экономическое значение потребительской корзины. Обобщена роль потребительской корзины как одного из важных механизмов системы социальных гарантий государства, индикатора оценки уровня жизни населения и социального ориентира при установлении минимальных размеров пенсий, пособий, минимальной заработной платы и др.

**Ключевые слова:** потребительская корзина, прожиточный минимум, уровень жизни, товары и услуги, минимальная заработная плата, государственные социальные стандарты.

Yaremenko L.M., Ponomarenko Y.A. SOCIAL AND ECONOMIC SIGNIFICANCE OF THE CONSUMER CART IN UKRAINE

The essence of the concepts "consumer basket" and "subsistence minimum" is considered in the article. Their features, interrelation and social and economic importance of the consumer basket are determined. Review of the role of the consumer basket as one of the important mechanisms of the system of social guarantees of the state, an indicator of the assessment of the standard of living of the population and a social benchmark in setting the minimum amount of pensions, benefits, minimum wages.

**Keywords:** consumer basket, living wage, living standard, goods and services, minimum wage, state social standards.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Проголошення України правовою та соціальною державою зумовило встановлення низки обов'язків держави перед її громадянами. Насамперед це спрямованість діяльності країни у напрямі захисту прав, інтересів та створення гідних умов для життя людини. Адже забезпечення гідного рівня життя громадян своєї країни є найважливішим завданням будь-якої держави.

Ця проблема в розвинених країнах вирішується через систему мінімальних соціальних стандартів, під якими слід розуміти встановлені законодавчими та іншими правовими актами мінімальні рівні соціальних гарантій різним групам населення. Призначення про-

житкового мінімуму як соціального нормативу полягає в тому, що він є індикатором оцінки рівня життя населення, соціальним орієнтиром під час встановлення мінімальних розмірів пенсій, допомог, стипендій, мінімальної заробітної плати та інших соціальних виплат. Базовим соціально-економічним показником є величина прожиткового мінімуму, і в її основі лежить вартість законодавчо встановленого споживчого кошика.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В останні роки в Україні все більше уваги приділяють дослідженням рівня соціальних стандартів та гарантій населення. Варто відзначити наукові праці зарубіжних і вітчизняних учених, які приділили увагу про-

блемам прожиткового мінімуму, таких як А. Колот, В. Литвинов, О. Варецька, В. Мандибура, О. Грішнова та ін. Ця проблематика також була висвітлена у працях таких вітчизняних учених, як Д. Богиня, О. Грішнова, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Денісова, М. Папієв, О. Савенко, М. Шаповал, К. Ковязіна, Ю. Харізаєвілі, О. Любіч, Н. Дмитренко, В. Вітер та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Споживчий кошик дає змогу дати реальну оцінку ситуації, що склалася на ринку товарів і послуг, дізнатися про рівень споживання і купівельної спроможності громадян, розрахувати рівень інфляції.

Сьогодні, особливо враховуючи циклічні інфляційні процеси та нестабільну соціально-економічну ситуацію в Україні, звертає на себе увагу суттєва невідповідність розмірів мінімальних державних соціальних стандартів і гарантій реальним споживачьким запитам та потребам. Це насамперед стосується прожиткового мінімуму і споживчого кошика, який не відповідає сучасним потребам соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Проте, незважаючи на всю важливість проведених досліджень, проблеми та соціально-економічне значення споживчого кошика залишаються вельми актуальними і потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз споживчого кошика та його соціально-економічне значення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливим інструментом державного регулювання і соціального прогнозування доходів населення України є визначення величини прожиткового мінімуму, оскільки саме на нього держава орієнтується під час визначення мінімального розміру оплати праці. Прожитковий мінімум являє собою вартісну оцінку споживчого кошика, що включає мінімальні набори продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення її життєдіяльності, а також обов'язкові платежі та збори.

Прожитковий мінімум – це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних та культурних потреб особи [1].

Цей показник є базовим державним соціальним стандартом, на підставі якого

визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти.

Прожитковий мінімум визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну людину, а також окремо для тих, хто належить до основних соціальних та демографічних груп населення, а саме для:

- дітей віком до 6 років;
- дітей віком від 6 до 18 років;
- працездатних осіб;
- осіб, які втратили працездатність [1].

Порядок вимірювання прожиткового мінімуму включає:

1) розроблення споживчого кошика, що являє собою перелік товарів і послуг, необхідних для задоволення мінімальних потреб;

2) визначення вагових коефіцієнтів для кожного товару або послуги у складі споживчого кошика;

3) обчислення вартості споживчого кошика на основі щомісячної реєстрації цін на товари і тарифів на послуги;

4) формування структури прожиткового мінімуму, тобто співвідношення у споживанні продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, обов'язкових зборів і платежів;

5) знаходження величини прожиткового мінімуму.

Споживчий кошик – це набір товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (річного) споживання людини або сім'ї. Використовується для розрахунку мінімального споживчого бюджету (прожиткового мінімуму), виходячи з вартості споживчого кошика у діючих цінах. Застосовується як база для порівняння розрахункових і реальних рівнів споживання [3, с. 176].

Склад споживчого кошика визначається з урахуванням:

– наукових рекомендацій щодо мінімальних обсягів споживання товарів і послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення її життєдіяльності;

– фактичного обсягу споживання в мало-забезпечених сім'ях;

– складу населення, розміру і структури сімей та рівня доходів;

– об'єктивних відмінностей у споживанні в суб'єктах України, що визначаються природно-кліматичними умовами, національними традиціями і особливостями [5, с. 231].

Соціально-економічне значення споживчого кошика полягає в тому, що споживчий

кошик може бути використаний під час розроблення системи заходів із підвищення рівня життя населення, виявлення пріоритетних напрямів надання соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, оптимізації витрат бюджету на соціальні цілі.

Споживчий кошик України та інших зарубіжних країн розраховується по-різному: враховується рівень життя, фактичне споживання товарів і послуг, середньостатистичний рівень щомісячного доходу, рівень соціально-економічного розвитку та інші фактори.

Чим вищий економічний статус країни, тим більше найменувань включається в кошик. У низці країн споживчий кошик не розраховується взагалі, в інших на його основі розраховується допомога з безробіття та інші соціальні виплати.

Ні для кого не таємниця, що рівень мінімальної заробітної плати, який натеper дорівнює прожитковому мінімуму для працездатних осіб, у нашій державі є одним із найнижчих із числа економічно розвинутих країн. У зв'язку з цим значна частина навіть працюючого населення знаходиться за межею бідності. Якщо проаналізувати показники доходів громадян України, які отримують соціальні допомоги та соціальні виплати, а за даними статистики кількість таких осіб у 2017 році становить понад 45% населення, то в цьому разі ситуація набагато гірша [6].

Причини бідності в нашій державі мають насамперед економічну спрямованість, оскільки споживчий кошик і розмір прожиткового мінімуму не співвідносяться із цінами на товари та послуги. Проте суттєве значення також має і недосконалість чинних норм у сфері соціального забезпечення та порушення законодавчих актів самими суб'єктами нормотворчості.

Кожна держава, виходячи зі своїх економічних можливостей та соціальної політики, визначає відповідний вид споживчого кошика як соціальний норматив. З огляду на світовий досвід, як соціальний норматив здійснення соціальної політики в основному використовується споживчий кошик прожиткового мінімуму і раціонального бюджету.

Незважаючи на те, що споживчий кошик держави переглядається рідко, параметри базового набору товарів відчутно впливають на життя пересічних громадян. Так, вартість кошика враховується під час визначення розміру мінімальної оплати праці, розрахунків купівельної спроможності людей, величини різних видів соціальних виплат.

Минув уже рік, як мінімальна заробітна плата в Україні становить 3200 гривень – це вдвічі більше, ніж було у 2016 році. Таке кардинальне збільшення мінімальних доходів, окрім можливості більше заробляти, закономірно привело і до зростання цін. Щоправда, апокаліптичні прогнози про катастрофічну інфляцію та стрибок цін до захмарних висот усе ж поки що не збулися. Такого висновку можна дійти з того, як у відсотковому співвідношенні змінилася вартість стандартного продуктового кошика – мінімального набору продуктів, який бере за основу соціальних розрахунків Кабінет Міністрів України.

Звичайно, що ані зарплата 3200 грн, ані передбачений урядом продуктивний кошик геть не можуть вважатися нормою, якщо ми говоримо про справді гідний рівень життя. Але як показники соціальних змін вони цілком можуть бути використані.

Незважаючи на те, що прожитковий мінімум на одну особу і для основних соціально-демографічних груп населення зріс, він ледве дає змогу забезпечити первинні або фізіологічні потреби людини та практично ігнорує соціальні потреби, які є невід'ємним складником гідного життя населення України.

Отже, порівняно з 2016 роком, коли мінімальна заробітна плата становила 1450 грн, а вартість продуктового кошика – 1169,4 грн, тобто 81%, у 2017-му ситуація стала помітно кращою. Тепер за мінімальної заробітної плати в 3200 грн мінімальний набір харчів коштує 1446,1 грн на місяць, тобто лише 45% (в обох випадках наведені цифри без урахування податків, які виплачуються із зарплати) [2].

Розберемо, який склад споживчого кошика в Україні на 2017 рік, порівняємо зі станом справ в інших країнах і оцінимо, які перспективи цього показника на найближчі роки. Показник включає до свого складу перелік товарів, які необхідні кожному громадянину країни на цілий рік. Під час складання споживчого кошика беруться не окремі марки і види продукції, а усереднені значення товарних груп. У розрахунок параметра входять 3 основні категорії.

1. Продукти харчування. На них припадає основна частка від вартості кошика. Для більшості громадян України й інших держав більша частина сімейного бюджету витрачається на їжу.

2. Непродовольчі товари. У складі цієї групи переважають ліки, предмети побуту, одяг і взуття. Ці категорії є незамінними і жит-



тево необхідними для населення. Далі йдуть витрати на меблі, домашніх тварин, інвентар для відпочинку і дачі.

3. Послуги. Оплата освіти, проведення дозвілля і відпочинку. Сюди ж належать витрати на транспорт, страхування та комунальні платежі [4, с. 144].

Для різних категорій населення розраховуються свої норми споживання, тому параметри споживчих кошків для працюючих громадян, пенсіонерів та дітей відрізняються. Загальна вартість набору на рік для кожного громадянина країни на поточний момент не перевищує 3 тис. грн.

Розберемо детальніше, що являє собою споживчий кошик – 2017, склад якого включає близько 296 товарів. Із продуктів харчування в переліку передбачені такі основні позиції (величини споживання наведені в розрахунку на одну добу): м'ясо (свіже, заморожене, сало і ковбаса) – 145 г, хліб – трохи менше 280 г, молочні продукти – близько 340 г, овочі, фрукти і ягоди – понад 460 г, риба – близько 35 г, соняшникова олія і маргарин – близько 40 г, картопля – більше 250 г [7].

Наведені продукти дають змогу скласти повноцінне меню на тиждень, проте їх розрахункову кількість не можна назвати достатньою для дорослої працюючої людини.

У частині непродовольчих товарів мінімальний споживчий кошик в Україні в 2017 році включає: список медикаментів, до складу яких входять близько 100 г вати, кілька бинтів, 2 упаковки жарознижуючих засобів і близько 7 пластирів, предмети гігієни – гребінець і одеколон, пара зубних щіток на рік, 12 рулонів туалетного паперу, одяг для чоловіків і жінок – костюм, светр, штани, кілька пар шкарпеток, нижня білизна.

Серед послуг, які передбачає споживчий кошик, можна виділити: похід у перукарню – 4 рази на рік, приміські поїздки, покупку книг – до 6 штук щорічно, відвідування культурних заходів – до 6 разів.

За законами України, переглядати показник необхідно не рідше, ніж раз у 5 років. Досліджуючи споживчий кошик в Україні, зупинимось на п'яти основних недоліках, які впливають на прожитковий мінімум, це:

1) невідповідний реаліям сьогодення вміст споживчого кошिका;

2) бездіяльність уряду щодо збільшення державних стандартів та гарантій;

3) застарілі методи, якими формуються набори продовольчих та непродовольчих товарів та послуг;

4) нераціональна вагова структура споживчого кошिका;

5) нелегітимність споживчого кошिका.

Рівень споживчого кошिका не відповідає нормам споживання, рекомендованим українським Науково-дослідним інститутом гігієни харчування Міністерства охорони здоров'я України, тому слід зазначити, що рівень норм споживання приблизно на 20% нижчий фактичного споживання в розвинених країнах [7]. Така невідповідність пояснюється насамперед тим, що вміст споживчого кошिका в Україні не відповідає потребам часу. По-друге, в Україні не враховуються реальні ціни на товари та послуги. Особливо гостро це питання постає в сучасних умовах стрімкого зростання цін, яке зумовлене політичною нестабільністю в країні.

Таким чином, можна констатувати той факт, що споживчий кошик має величезне значення у соціальному та економічному житті населення України, але прожитковий мінімум і споживчий кошик України не відповідають вимогам сучасного світу, вони ведуть до фізичного, соціального та духовного виснаження населення.

У результаті втрачається можливість забезпечення необхідного дослідницького потенціалу населення для інноваційного розвитку країни. Тому необхідно змінити принципи встановлення прожиткового мінімуму, що є основою для розрахунку мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії [2, с. 38].

У подальшому в умовах формування постіндустріального суспільства в Україні пропонується поступовий перехід до використання соціально-нормативного методу розрахунку прожиткового мінімуму, який би враховував регіональні ціни на набір продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, як такого, що найбільше відповідає задоволенню потреб у саморозвитку та самореалізації особистості.

Адже підвищення рівня життя населення є головною метою будь-якого прогресивного суспільства. Держава зобов'язана створювати сприятливі умови для довгого, безпечного, здорового і благополучного життя людей, забезпечуючи економічне зростання і соціальну стабільність у суспільстві. Щодо строків Perezatverdzhennya vmistu spozhivchogo koshika, to termin yogo Perezatverdzhennya має бути скорочено до двох-трьох років, оскільки зміни у структурі споживання для цих наборів відбуваються набагато швидше.

Найгірше у цій ситуації те, що до 2021 року ці переліки залишаться незмінними, оскільки законодавчі підстави для цього просто від-

сутні. Мінімальна заробітна плата 3200 грн компенсує лише інфляційні втрати за останні 2,5 року, не більше [7].

А якщо повертатися до того, що зазначалося вище, а саме до розгляду споживчого кошика як одного зі способів забезпечення зростання економіки, то очевидно, що такого зростання не буде, і прикро констатувати, що українське суспільство тільки поглибить своє відставання у розвитку.

Для підвищення соціальних стандартів життя зокрема необхідно:

- переглянути структуру нормативів прожиткового мінімуму для кожної категорії населення;
- проводити розрахунок прожиткового мінімуму на основі реальних цін;
- розширити асортимент споживчого кошика відповідно до потреб населення та медичних стандартів;
- змінити співвідношення продовольчих, непродовольчих товарів, а також послуг, враховуючи реальні показники витрат.

**Висновки з цього дослідження.** У процесі дослідження можна підсумувати, що Україна належить до найбідніших держав Європи не дарма. Соціальні стандарти, які діють у нашій державі, наближають її до рівня Африки. Одним із критеріїв, за яким можна судити про рівень життя населення і соціальну політику держави, є споживчий кошик, під яким розуміється асортимент товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (річного) споживання людини або її сім'ї. Поняття споживчого кошика безпосередньо пов'язане з поняттям прожиткового мінімуму. В Україні прожитковий мінімум визначається на основі споживчого кошика. Від збільшення споживчого кошика залежить збільшення прожиткового мінімуму. Розрахунок вартості споживчого кошика впливає на формування бюджету в країні.

Помічено, що соціально-економічне значення споживчого кошика полягає в тому, що він є важливим соціальним нормативом і може слугувати інструментом державного регулювання щодо створення умов для гідного і якісного добробуту населення.

Раціональний споживчий кошик може бути використаний як цільовий орієнтир на майбутнє під час визначення: рівня і якості життя населення, соціального розшарування суспільства, соціальної спрямованості державного бюджету, розмірів заробітної плати, пенсій та допомог, соціальних стандартів споживання, структурних перетворень економіки на перспективу.

Раціонально споживчий кошик являє собою верхню межу споживання товарів і послуг відповідно до науково обґрунтованих норм і нормативів, що забезпечують повне і раціональне задоволення потреб людини.

На жаль, у сучасних умовах в Україні споживчий кошик не виконує функції державного соціального стандарту, на базі якого формується прожитковий мінімум. Проведений аналіз дає змогу сформулювати низку висновків, зокрема про те, що споживчий кошик, хоч і був розглянутий та затверджений рік тому, потребує негайного перегляду і як мінімальний соціальний стандарт, і як інструмент оцінки рівня життя населення.

Підходи до процедури формування та оцінки споживчого кошика потребують розширення та вдосконалення (з погляду структури та норм споживання, збільшення платних послуг, зростання цін та інфляції) з урахуванням зарубіжного досвіду.

Під час удосконалення методики визначення прожиткового мінімуму необхідно врахувати як позитивний, так і негативний зарубіжний досвід, а також вплив економічних, соціальних та правових факторів макросередовища. Натепер у зарубіжних країнах, у тому числі в країнах СНД, активно ведуться аналітичні і наукові дослідження щодо методології та практики визначення раціонального споживчого бюджету і споживчого кошика.

В Україні необхідно удосконалити споживчий кошик і підвищити мінімальну заробітну плату, що приведе до перерозподілу національного багатства, зростання внутрішнього платоспроможного попиту, сприятиме створенню нових робочих місць.

Таким чином, можна дійти висновку, що стан та рівень життя в Україні дуже низький, тому що в Україні на споживчому кошику базується прожитковий мінімум. Для поліпшення цього аспекту необхідно насамперед переглянути споживчий кошик українця і мінімальний прожитковий рівень, до якого прив'язані всі виплати і соціальні стандарти держави.

Нині для вирішення проблем у сфері споживання застосовуються переважно мінімальні соціальні стандарти. Але слід розуміти, що в економічній сфері лише мінімальних соціальних стандартів недостатньо, оскільки вони не можуть забезпечити необхідних стимулів для стабільного економічного розвитку.

Тому подальші дослідження мають бути спрямовані на удосконалення методики визначення споживчого кошика з урахуванням позитивного та негативного зарубіжного досвіду.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15 липня 1999р. № 966-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-14> (дата звернення: 12.12.2017).
2. Бардакова С.М., Ховрак І.В. Прожитковий мінімум як ключовий соціальний норматив. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості : тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції. (Львів, 14–16 травня 2015 р.). Львів, 2015. С. 38–39.
3. Бондарчук К.П. Прожитковий мінімум як критерій встановлення соціальних стандартів. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 4. С. 174–179.
4. Єгоров Б., Мардар М. Стан харчування населення України. Товари і ринки. 2011. № 1. С. 140–147.
5. Надточій А.О. Напрями вдосконалення методики розрахунку прожиткового мінімуму в сучасних умовах розвитку суспільства. Теорія та практика державного управління. 2012. № 4. С. 231–241.
6. Прожитковий мінімум в Україні (2017). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin> (дата звернення: 20.10.2017).
7. Споживчий кошик українців: як змінився і що нас чекає в майбутньому. URL: <http://expres.ua/news/2017/10/17/267260-spozhyvchyu-koshyk-ukrayinciv-zminyvsya-nas-che kaye-maybutnomu> (дата звернення: 23.10.2017).

## REFERENCES:

1. About the subsistence minimum: Law of Ukraine dated July 15, 1999. No. 966-XIV / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-14> (application date: 12.12.2017).
2. Bardakova S.M, Khovrak I.V. The subsistence minimum is a key social standard. Problems of formation and development of innovation infrastructure: the European vector – new challenges and opportunities: abstracts of reports of III International scientific-practical conference. (Lviv, May 14-16, 2015). Lviv, 2015. pp. 38–39.
3. Bondarchuk K.P. The subsistence minimum as a criterion for establishing social standards. Formation of market relations in Ukraine. 2013. № 4. pp. 174–179.
4. Egorov B., Mardar M. The nutrition status of the population of Ukraine. Goods and markets. 2011. № 1. pp. 140–147.
5. Nadtochii A.O. Areas of improvement of the methodology for calculating the subsistence minimum in modern conditions of society development. Theory and practice of public administration. 2012. № 4. pp. 231–241.
6. The subsistence minimum in Ukraine (2017). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin> (Appointment Date: 10/20/2017).
7. Consumer basket of Ukrainians: how has changed and what awaits us in the future. URL: <http://expres.ua/news/2017/10/17/267260-spozhyvchyu-koshyk-ukrayinciv-zminyvsya-nas-che kaye-maybutnomu> (application date: 23.10.2017).

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

## Оцінка показників структури банківської системи України

**Бездітко Ю.М.**кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Херсонського національного технічного університету**Соїн А.В.**студент  
Херсонського національного технічного університету

У статті розглянуто динаміку кількісних показників розвитку комерційних банків в Україні та їх відокремлених структурних підрозділів, а також проведено аналіз динаміки кількості комерційних банків залежно від наявності у них структурних підрозділів.

**Ключові слова:** комерційний банк, відокремлений структурний підрозділ, динаміка кількості банків, структура відокремлених підрозділів.

Бездітко Ю.М., Соїн А.В. ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена динамика количественных показателей развития коммерческих банков в Украине и их обособленных структурных подразделений, а также проведен анализ динамики количества коммерческих банков в зависимости от наличия у них структурных подразделений.

**Ключевые слова:** коммерческий банк, обособленное структурное подразделение, динамика количества банков, структура обособленных подразделений.

Bezdetko Yu.M., Soin A.V. EVALUATION OF THE STRUCTURE INDICATORS OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM

In the article the dynamics of quantitative indicators of development of commercial banks in Ukraine and their separate structural subdivisions is considered, as well as an analysis of the dynamics of the number of commercial banks depending on the availability of their structural subdivisions.

**Keywords:** commercial bank, separate structural subdivision, dynamics of banks, structure of separate subdivisions.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Все більш вагоме місце в процесі децентралізації регіонів України набуває забезпечення динамічного розвитку економіки громад, яке, своєю чергою, можливе лише за умови достатньої кількості фінансових ресурсів у регіоні.

В умовах нерозвиненості інфраструктури фінансового ринку в Україні, об'єктивно сформованої банкоцентричної моделі фінансової системи важливе місце займає раціональне розміщення комерційних банків та їх структурних підрозділів по території країни, оскільки саме вони й є тими суб'єктами, які можуть забезпечити окремі території пакетом фінансових послуг щодо оперативного розміщення тимчасово вільних фінансових ресур-

сів економічних суб'єктів, забезпечення їх у необхідних обсягах фінансовими ресурсами, розрахунково-касовим обслуговуванням та іншими банківськими послугами на фінансових ринках.

Ураховуючи перманентне реформування банківської системи України, яке було особливо масштабним в останні чотири роки, важливим є дослідження стану динаміки та структури відокремлених структурних підрозділів банківських установ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним та практичним аспектам розвитку та функціонування мережі структурних підрозділів банківської системи України приділяється значна увага в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема

В.А. Сидоренка, В.В. Гончаренка, Т.В. Челомбітька, І.Б. Чернявського, О.О. Іщенко, С. Гундета, Г.Д. Шермана та ін.

Водночас актуальним завданням сучасної науки і практики залишається оцінка динаміки розвитку мережі вітчизняних комерційних банків та їх структурних підрозділів на території України, а також виявлення чинників, які впливають на ці процеси.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є оцінка динаміки кількісних та якісних показників комерційних банків залежно від наявності у них структурних підрозділів, та виявлення факторів, які впливають на ці процеси.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування розгалуженої мережі структурних підрозділів комерційних банків на території України є об'єктивним процесом, кількісні та якісні показники якого зумовлені низкою факторів із різноспрямованим характером дії. Як правило, науковцями виділяються такі чинники, які впливають на мету відкриття комерційними банками територіальних структур:

- збільшення розмірів своїх пасивів за рахунок пошуку нових джерел коштів;
- підвищення прибутковості за рахунок використання міжрегіональних диспропорцій у рівні процентних ставок;
- пошук нових об'єктів вкладень або розширення доступу до фінансових інструментів і нових сегментів ринку;
- спеціалізація на специфічних видах операцій (валютних операціях, операціях із цінними паперами, вексельному кредитуванні, організації міжбанківських розрахунків, клірингу, обслуговуванні населення тощо);
- ефективне співробітництво з крупними клієнтами, що мають стійкі виробничі або фінансові зв'язки з іншими регіонами;
- поліпшення позитивного іміджу банку як у наявних клієнтів, так і потенційних [1].

За даними Національного банку України [2], станом на початок 2018 р. в Україні функціонувало 82 комерційних банки, які мали 9 489 територіальних структурних підрозділів (табл. 1). Як видно з розрахунків, приведених у таблиці, незважаючи на досить значне зменшення кількості банків (зі 190 банків станом на 01.01.2010 до 82 банків станом на 01.01.2018, тобто у 2,317 рази) та їх структурних підрозділів (із 22 974 підрозділів станом на 01.01.2009 до 9 489 підрозділів станом на 01.01.2018, тобто у 2,421 рази), за досліджуваний період кількість структурних підрозділів у розрахунку на один банк коливалася від

124 станом на 01.01.2009 до 101 структурного підрозділу станом на 01.01.2016, тобто коливання становило 122,8%.

У цілому, незважаючи на зміни чисельності комерційних банків та їхніх структурних підрозділів, кількість структурних підрозділів у розрахунку на один банк за досліджуваний період майже не змінилася: якщо станом на 01.01.2008 їх кількість становила 117 одиниць, то станом на 01.01.2018 – 116 одиниць.

Динаміка зміни кількості структурних підрозділів на один банк і відповідна динаміка кількості банків та кількості їх структурних підрозділів мали в окремі періоди як однаковий, так і різноспрямований характер. Зокрема, у 2008 та 2011 рр. порівняно з попереднім періодом зросла як кількість банків, так і кількість їхніх структурних підрозділів, відповідно зросла і кількість структурних підрозділів на один банк. У 2009 та 2013 рр. порівняно з попереднім періодом кількість банків зростала за зменшення кількості регіональних структурних підрозділів, що призвело до зниження кількості структурних підрозділів у розрахунку на один банк. У 2010, 2016 та 2017 рр. зменшувалася як кількість банків, так і структурних підрозділів. Однак за рахунок того, що темпи зниження кількості банків випереджали темпи зниження кількості структурних підрозділів, кількість структурних підрозділів у розрахунку на один банк збільшувалася. Така динаміка призвела до того, що на початок і кінець досліджуваного періоду кількість структурних підрозділів на один банк практично не змінилася.

Важливо відзначити, що у цілому по Україні за досліджуваний період кількість населення, яке припадає на один структурний підрозділ банку, постійно зростала: із 2,2 тис. осіб на початок 2008 р. до 4 47 тис. осіб на початок 2018 р.

Дослідження динаміки кількості банків залежно від наявності у них структурних підрозділів (табл. 2) показує, що за досліджуваний період найбільш суттєво зменшилася кількість банків, які не мали регіональних структурних підрозділів: із 29 банків на початок 2008 р. до 10 банків на початок 2018 р., або у 2,9 рази. За цей же період кількість банків, які мали більше 500 регіональних структур, знизилася із семи до трьох банків, або у 2,333 рази, кількість банків, які мали до 10 регіональних підрозділів, зменшилася із 44 до 21 банку, або у 2,095 рази, кількість банків, які мали від 10 до 100 регіональних підрозділів та від 100 до 500 регіональних під-

Таблиця 1  
**Динаміка кількості банків, їхніх структурних підрозділів та населення в Україні за 2007–2017 рр.**

	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.01. 2018
Кількість діючих банків, од.	180	186	190	171	175	174	180	146	117	96	82
Динаміка кількості банків, % до попереднього року		103,3	102,2	90,0	102,3	99,4	103,4	81,1	80,1	82,1	85,4
Кількість структурних підрозділів діючих банків, од.	21089	22974	20777	19449	20257	19632	19290	15082	11871	10316	9489
Динаміка кількості структурних підрозділів, % до попереднього року		108,9	90,4	93,6	104,2	96,9	98,3	78,2	78,7	86,9	92,0
Кількість структурних підрозділів на 1 банк, од.	117	124	109	114	116	113	107	103	101	107	116
Динаміка кількості структурних підрозділів на 1 банк, % до попереднього року		105,4	88,5	104,0	101,8	97,5	95,0	96,4	98,2	105,9	107,7
Населення України, тис. осіб	46373	46144	45963	45779	45634	45553	45426	42929	42761	42584	42386
Динаміка кількості населення, %		99,5	99,6	99,6	99,7	99,8	99,7	94,5	99,6	99,6	99,5
Кількість населення на 1 структурний підрозділ, тис. осіб	2,20	2,01	2,21	2,35	2,25	2,32	2,35	2,85	3,60	4,13	4,47
Динаміка кількості населення на 1 структурний підрозділ, %		91,3	110,1	106,4	95,7	103,0	101,5	120,9	126,6	114,6	108,2

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Таблиця 2  
**Кількісні показники комерційних банків залежно від наявності у них відокремлених структурних підрозділів за 2007–2017 рр.**

	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.01. 2018
Кількість філій діючих банків, од.	21089	22974	20777	19449	20257	19632	19290	15082	11871	10316	9489
Кількість діючих банків, од.	180	186	190	171	175	174	180	146	117	96	82
Кількість структурних підрозділів на 1 банк, од.	117	124	109	114	116	113	107	103	101	107	116
Кількість банків, які не мали філій	29	27	30	19	18	17	22	22	16	12	10
Кількість банків, які мали до 10 філій включно	44	39	51	47	45	45	47	39	38	25	21
Кількість банків, які мали від 10 до 100 філій включно	75	85	78	74	78	80	78	55	44	45	36
Кількість банків, які мали від 100 до 500 філій включно	25	28	24	27	29	27	28	25	16	11	12
Кількість банків, які мали більше 500 філій	7	7	7	4	5	5	5	3	3	3	3

Джерело: складено автором за даними [2]

розділів, зменшилася відповідно із 75 до 36 та із 25 до 12, або у 2,083 рази.

Більш детальний аналіз динаміки кількості комерційних банків залежно від наявності у них структурних підрозділів, проведений за даними офіційного сайту Національного банку України [2], показує, що зменшення кількості банків, які мали більше 500 структурних підрозділів, переважно пов'язане зі зменшенням у них кількості цих відокремлених структурних підрозділів.

Зокрема, «Промінвестбанк» станом на 01.01.2008 мав 880 структурних підрозділів, а на початок 2018 р. – тільки 56, «Укрсиббанк» на початок 2008 р. мав 1 005 відокремлених структурних підрозділів, а на початок 2018 р. – 325, «Правекс банк» на початок 2008 р. мав 561 структурний підрозділ, а на початок 2018 р. – 52. Банк «Надра», який на початок 2008 р. мав 683 відокремлених структурних підрозділи, у 2014 р. був ліквідований.

Нині діючі великі структурні комерційні банки теж суттєво скоротили кількість відокремлених структурних підрозділів. Зокрема, «Ощадбанк» скоротив кількість підрозділів із 6 136 одиниць на початок 2008 р. до 3 205 на початок 2018 р., «ПриватБанк» скоротив кількість підрозділів із 2 768 одиниць на початок 2008 р. до 2 243 одиниць, «Райффайзен банк Аваль» – із 1 186 структурних підрозділів на початок 2008 р. до 503 підрозділів на початок 2018 р.

Таким чином, від загальної кількості банків із кількістю структурних підрозділів більше 500 одиниць станом на 01.01.2008 один банк, або 14,3%, було ліквідовано, інші шість банків зменшили кількість структурних підрозділів, із них у двох банків кількість філій стала менше 100.

Серед комерційних банків із кількістю структурних підрозділів від 100 до 500 за досліджуваний період із 25 банків, які були діючими станом на 01.01.2008, було ліквідовано 14, або 56%, зменшили кількість підрозділів, але залишилися у межах діапазону, сім банків, або 28%, збільшили кількість структурних підрозділів чотири банки, або 16%.

Серед 75 комерційних банків із кількістю відокремлених підрозділів від 10 до 100 станом на початок досліджуваного періоду було ліквідовано 50 банків, або 66,7%, зменшили кількість структурних підрозділів і перейшли в інший діапазон шість банків, або 8%, залишилися в даному діапазоні 19 банків, або 25,3%, з яких 10 банків, або 13,3% збільшили кількість структурних підрозділів. Таким чином,

із 36 банків станом на 01.01.2018 із кількістю структурних підрозділів від 10 до 100 19 банків залишилися із початку досліджуваного періоду, із інших 17 банків шість банків перейшли із вищого діапазону, а 11 банків збільшили кількість структурних підрозділів і увійшли у цей діапазон.

Із 44 банків, які станом на початок 2008 р. мали до 10 структурних підрозділів, було ліквідовано 33 банки, або 75%, вісім банків, або 18,2%, залишилися у даному діапазоні, а три банки, або 6,8%, збільшили кількість структурних підрозділів і перейшли у вищий діапазон. Банків, які б мали структурні підрозділи, а потім їх позбулися, за досліджуваний період не було.

Із 29 банків, які на початок досліджуваного періоду не мали структурних підрозділів, до початку 2018 р. було ліквідовано 16, або 55,2%, дев'ять банків, або 31%, у процесі подальшої діяльності відкрили відокремлені структурні підрозділи, а чотири банки залишилися без підрозділів.

Таким чином, станом на 01.01.2008 в Україні було 180 діючих банків, до 01.01.2018, тобто за десять років, 115 банків, або 63,9%, було ліквідовано. За цей же період було створено 34 нових банки, з яких 17 залишаються діючими, і 17 банків за цей же період було ліквідовано.

Проведений аналіз показує, що за досліджуваний період найбільш стійкими до ліквідації були великі системні банки із кількістю відокремлених структурних підрозділів більше 500. Деяко гірший показник стійкості, але вищий, ніж у середньому по Україні, показали банки із кількістю відокремлених структурних підрозділів від 100 до 500, і, як не дивно, банки, які взагалі не мали структурних підрозділів.

Водночас за досліджуваний період 31% банків, які не мали структурних підрозділів, розширили свою діяльність і створили відокремлені структурні підрозділи, тоді як великі системні банки і банки з кількістю структурних підрозділів від 100 до 500 значно скоротили кількість своїх структурних підрозділів.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, незважаючи на стрімку динаміку зменшення кількості комерційних банків та їх відокремлених структурних підрозділів в Україні, кількість структурних підрозділів у розрахунку на один комерційний банк за досліджуваний період залишилася майже без змін. При цьому кількість населення, яке припадає на один структурний підрозділ, зросла із 2,2 тис. осіб на початок 2008 р. до 4,47 тис. осіб на початок 2018 р.



Проведені розрахунки показують, що найбільш стійкими до ліквідації були великі системні банки із кількістю відокремлених структурних підрозділів більше 500, банки з кількістю відокремлених структурних підрозділів від 100 до 500 та банки, які взагалі не мали структурних підрозділів.

Найбільш динамічно створювали відокремлені структурні підрозділи банки, які на початок досліджуваного періоду не мали структурних підрозділів, тоді як великі системні банки і банки з кількістю структурних підрозділів від 100 до 500 значно скоротили кількість своїх підрозділів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Якимова А.М., Дил Д.О. Розміщення філій банківських установ на території України. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 22. С. 39–43. URL: <http://www.investplan.com.ua/index.php?op=1&z=882&i=8>.
2. Динаміка кількості діючих структурних підрозділів банків України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=F5AED01FA857EBE44D9A11B9F6AA092B?art\\_id=34](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=F5AED01FA857EBE44D9A11B9F6AA092B?art_id=34).
3. Чисельність населення в Україні. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

#### REFERENCES:

1. Yakimova A.M. Location of banking institutions branches on the territory of Ukraine /A.M. Yakimova, D.O. Dil // Investments: Practice and Experience No. 22/2010, pp. 39-43. [Electronic resource] Access mode: <http://www.investplan.com.ua/index.php?op=1&z=882&i=8>
2. Dynamics of the number of operating structural subdivisions of Ukrainian banks. [Electronic resource] The official website of the National Bank of Ukraine. Access mode: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=F5AED01FA857EBE44D9A11B9F6AA092B?art\\_id=34](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=F5AED01FA857EBE44D9A11B9F6AA092B?art_id=34)
3. Population in Ukraine. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource] Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## Характерні та обов'язкові ознаки фінансів як економічної категорії

**Борисова І.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавська державна аграрна академія

Статтю присвячено вивченню та аналізу характерних обов'язкових ознак фінансів, що дає змогу для розуміння цієї економічної категорії, наявність яких визначає категоріальну приналежність, а також розуміння того, як фінанси приймають участь у процесі відтворення та допомагають державі здійснювати свої функції. Наукові підходи до визначення певних категорій і дефініцій дають змогу глибше розуміти економічні процеси, що відбувалися та відбуваються в економіці.

**Ключові слова:** процес відтворення, економічна категорія, грошові фонди, державні фінанси, фондовий характер, розподільчий характер, характерні ознаки.

**Борисова И.С. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ И НЕОБХОДИМЫЕ ПРИЗНАКИ ФИНАНСОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ**

Статья посвящена изучению и анализу специфических необходимых признаков финансов, что дает возможность для понимания данной экономической категории, наличие которых определяет категориальную принадлежность, а также понимание того, как финансы участвуют в процессе воспроизводства и помогают государству выполнять свои функции. Научные подходы к определению некоторых категорий и определений позволяют более глубоко понимать экономические процессы, которые происходили и происходят в экономике.

**Ключевые слова:** процесс воспроизводства, экономическая категория, денежные средства, государственные финансы, фондовый характер, распределительный характер, специфические признаки.

**Borisova I.S. SPECIFIC AND MANDATORY SIGNS FINANCE AS ECONOMIC CATEGORY**

The article is devoted to the study and analysis of characteristic, obligatory features of finance, which makes it possible to understand this economic category. The presence of these features determines the categorical affiliation. And also an understanding of how finances participate in the reproduction process and help the state to carry out its functions. Scientific approaches to defining certain categories and definitions allow a deeper understanding of economic processes that take place and occur in the economy.

**Keywords:** reproduction process, economic category, money funds, state finances, fund character, distribution character, characteristic features.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Фінансам в економічній системі держави належить провідна роль, це зумовлено тим, що під час їх функціонування визначаються кількісні й якісні параметри будь-якого економічного явища чи процесу, а також кінцеві результати дій. Це спонукає до необхідності дослідження впливу фінансів, їх ролі та місця у процесі розподілу, а також виділення головних ознак фінансів для розуміння їх природи та сутності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вчені-економісти України роблять вагомий внесок у дослідження теоретичних проблем фінансів. Серед праць сучасних економістів особливо важливими є дослідження В.Л. Андрущенко, В.Д. Базилевич, В.Г. Баранової, О.Д. Василика, В.М. Опаріна, О.Р. Романенко, М.І. Савлука, О.Ф. Федосова, С.І. Юрія та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є аналіз харак-

терних та обов'язкових ознак фінансів, наявність яких дає уявлення про природу і походження фінансів, а також їхнє місце в економічному житті держави. Сьогодні відбулися певні зміни у розумінні ролі й функцій держави як регулятора економічних процесів, це потребувало розвитку нових напрямів дослідження, нових підходів до розуміння сутності фінансів, практичних розробок і рекомендацій щодо вдосконалення механізмів управління фінансами та ін.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За сутністю фінанси є об'єктивною економічною категорією, вони відображають сукупність економічних відносин, що виникають із приводу розподілу і перерозподілу вартості ВВП, а в певних умовах і національного багатства, для формування фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання і держави та використання їх на розширене відтворення та задоволення інших суспільних інтересів і потреб.

Для розуміння категорії «фінанси» є сенс окреслити ті ознаки, наявність яких визначає категоріальну приналежність останніх. «Визначаючи фінанси у найбільш загальній формі, – писав Е.А. Вознесенський, – необхідно виділити найбільш характерні ознаки, які притаманні цій категорії й які в сукупності відрізняють її від інших вартісних економічних категорій» [10, с. 17].

Фінанси виникають тільки тоді, коли виникає таке поняття, як «держава». Оскільки виникнення фінансів пов'язане з розвитком товарно-грошових відносин, із посиленням ролі держави, розширенням її функцій, то причиною появи фінансів можна вважати потреби суб'єктів господарювання і держави у фінансових ресурсах, які забезпечують їхню діяльність. Фінанси з'являються тоді, коли в економічному житті держави переважають товарно-грошові відносини незалежно від того, яка модель економіки застосовується на даний час. Фінанси – це грошові відносини, викликані фактом наявності держави як органу управління [6, с. 25]. Професор С.І. Іловайський (1861–1912) із приводу етимології фінансів писав, що «фінанси такі ж старі, як і держава» [10, с. 16].

Обов'язковим атрибутом участі фінансів в економічному житті держави, підприємця чи громадянина є гроші. Дуже важливим для розуміння фінансів як економічної категорії є чітке розрізнення між категоріями грошей і фінансів. Якщо гроші – це особливий товар, який виконує роль загального еквівалента, товар, у якому виражається вартість усіх інших товарів, то фінанси – це певні економічні відносини, що здійснюються за допомогою грошей. Гроші – це поняття більш загальне. Можна мати гроші й водночас не мати ніякого відношення до фінансів, і навпаки, за відсутності грошей, лише володіючи майном, майновими правами, правами інтелектуальної власності, нематеріальними активами, оцінивши їхню вартість, можна здійснювати інвестування, бути співзасновником фірми, тобто мати відношення до фінансово-господарської діяльності фірми чи підприємства.

Проте фінанси – це не гроші, а відносини:

- суспільні – мають місце в суспільстві;
- економічні – пов'язані з процесом розширеного відтворення;
- грошові – функціонують виключно в грошовій формі;
- розподільчі – формуються на стадії вартісного розподілу ВВП;

– фондоутворюючі – супроводжуються формуванням і використанням фондів грошових коштів.

Без використання грошей у процесах виробництва, здійснення державою своїх функцій, задоволення населенням своїх життєвих потреб немає фінансів. Інструментом фінансових відносин завжди будуть гроші [4, с. 10].

До визначальних ознак фінансів також належить фондовий характер їх формування і використання. Економічне життя у державі постійно вимагає створення грошових фондів, тобто фондів фінансових ресурсів, для задоволення різноманітних потреб. Ці фонди й є фінансами. Обсяг цих фондів характеризує кількісно й якісно масштаби діяльності та фінансові можливості підприємця, держави, громадянина, їхнє фінансове становище. Так, наприклад, держава створює централізовані та децентралізовані фонди у формі бюджетів різних рівнів, інші цільові фонди – пенсійний, фонд зайнятості, інноваційний тощо – для виконання функцій, покладених на неї Конституцією. Безумовно, фондова форма формування та використання фінансових ресурсів є унікальною й існує тільки у сфері фінансів. Проте не слід не враховувати той факт, що рух грошових коштів може здійснюватися як у фондовій, так й у нефондовій формі [10, с. 15].

Громадянин, який одержує доходи у формі оплати праці чи з інших джерел, має у своєму розпорядженні певну суму грошей, але це ще не фінанси. Тут відбувається обмін праці на специфічний товар – гроші. Фінансами ці гроші стануть тоді, коли їхній власник створить відповідний фонд і вкладе їх у цінні папери, тобто в акції та сертифікати, або в певні внески до статутного фонду підприємства, або у формі кредиту фізичній особі, завдяки чому одержуватиме певний дохід.

Економічне життя в державі постійно вимагає створення грошових фондів, тобто фондів фінансових ресурсів для задоволення різноманітних потреб. Ці фонди й є фінансами.

Однією з важливих ознак фінансів як економічної категорії є розподільний характер фінансових відносин. Учасниками таких відносин у межах національної держави є держава, підприємства, установи, організації, громадяни. Розподіл валового продукту, утвореного у сфері матеріального виробництва, відбувається передусім у підприємствах та інших господарюючих суб'єктах за допомогою застосування розподільчої функції фінансів. Розподільча функція – основна для

фінансів. Проявляється в процесі розподілу ВВП та національного доходу шляхом утворення фондів грошових коштів і використання їх за цільовим призначенням. У результаті розподілу створеної вартості в усіх власників, груп населення утворюються кінцеві доходи, з використанням яких пов'язана заключна стадія руху національного доходу і відтворювального процесу – його споживання.

Фінанси як ніяка інша економічна категорія (ціна, кредит, заробітна плата тощо) дають змогу пристосувати (трансформувати) потреби виробництва до потреб споживання. Без фінансів неможливо забезпечувати індивідуальний і суспільний кругообіг виробничих фондів на розширеній основі, регулювати галузеву і територіальну структуру економіки, стимулювати підвищення ефективності виробництва і задовольняти інші суспільні потреби.

**Висновки з цього дослідження.** Визначені характерні риси, або ознаки, фінансів дають змогу виділити названу економічну категорію у самостійну. При цьому слід зауважити, що якщо їх грошовий і розподільчий характер відбиває межі функціонування фінансів, то їх фондова форма існування та державне регулювання поглиблюють специфічність фінансових відносин як особливої фінансової категорії.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що фінанси мають характерні ознаки:

1) Фінанси – це завжди грошові відносини. Грошовий характер фінансових відносин –

перша ознака фінансів як специфічної вартісної категорії. Одним із суб'єктів фінансів виступає держава, а гроші служать матеріальною основою існування і функціонування фінансів.

2) Неможливість існування фінансів поза державою висуває наступну унікальну ознаку – фінанси породжуються та регулюються державою. Фінанси можуть існувати лише за наявності держави.

3) До визначальних ознак фінансів також належить фондовий характер їх формування і використання. Ніяка інша економічна категорія немає подібного вираження. Грошові фонди є матеріальною основою фінансів, а сукупність грошових фондів є фінансовими ресурсами держави.

4) Суттєва ознака фінансів полягає у їх розподільчому характері фінансових відносин. Під час розподілу відбувається рух тільки грошової форми. Причому в однобічному напрямі, а отже, наступною ознакою фінансів є їх безеквівалентність. Валовий внутрішній продукт, що виробляється в країні, належить для споживання учасниками процесу виробництва, проте перед споживанням він обов'язково має бути розподілений між державою, підприємствами і населенням.

Призначення фінансів – забезпечити необхідні умови для здійснення процесу створення, розподілу й використання валового внутрішнього продукту в державі. Використовуючи фінанси, держава виконує соціальну функцію суспільного добробуту.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси: навч. посіб. К.: Атіка, 2002.
2. Кириленко О.П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2002. 212 с.
3. Опарін В.М. Фінанси: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001.
4. Романенко О.Р. Фінанси: підручник; 4-е вид. К.: Центр учбової літератури, 2009. 312 с.
5. Теорія фінансів / За заг. ред. О.Д. Василика. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 480 с.
6. Фінанси / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. К.: Знання, 2008. 611 с.
7. Фінанси: курс для фінансистів: навч. посіб. / За ред. В.І. Оспіщева. К.: Знання, 2008. – 567 с.
8. Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. та ін. Теорія фінансів: підручник; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. К.: Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
9. Фінанси: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / О.Р. Романенко, С.Я. Огородник, М.С. Зязюн, А.А. Славкова; 2-е вид. К.: КНЕУ, 2006. 387 с.
10. Фінанси: навч. посіб.: у 2-х ч. / В.Г. Баранова, І.С. Волохова, В.П. Хомутенко та ін.; за заг. ред. В.Г. Баранової. Одеса: Атлант, 2015. Ч. 1. 344 с.

## REFERENCES:

1. Bazilevich V.D., Balastrik L.O. (2002) Derzhavni finansi: Navch.posibnik [State finance: tutorial]. Kyiv: Ataka. 368 p. (in Ukrainian).
2. Kirilenko O.P. (2002) Finansi (Teoriya ta vitchiznyana praktika): Navch. posibnik [Finances (theory and domestic practice): tutorial ]. Ternopil: Aston. 212 p. (in Ukrainian).
3. Oparin V.M.(2001) Finansi: Navch. posibnik [Finance: tutorial]. Kyiv:KNEU. 240 p. (in Ukrainian).
4. Romanenko O.R.(2009) Finansi: Pidruchnik. 4-te vid. [Finances]. Kyiv: Center for Educational Literature. 312 p. (in Ukrainian)
5. Vasilik O.D. (ed.) (2005) Teoriya finansiv [Theory of Finance]. Kyiv: Center for Educational Literature. 480 p. (in Ukrainian)
6. Yuriya S.I., Fedosova V.M. (ed.) (2008) Finansi [Finances]. Kyiv: Knowledge. 611 p. (in Ukrainian)
7. Ospishcheva V.I. (ed.) (2008) Finansi: kurs dlya finansistiv: Navch.posib.(2008) [Finance: a course for financiers: tutorial]. Kyiv: Knowledge. 567 p. (in Ukrainian)
8. Yukhimenko P. I., Fedosov V. M., Lazebnik L. L. ta in. Teoriya finansiv: Pidruchnik (2010) [Theory of Finance: Textbook]. Kyiv: Center for Educational Literature. 576 p. (in Ukrainian)
9. O.R. Romanenko, S.Ya. Ogorodnik, . M.S. Zyazyun, A.A. Slavkova. Finansi: Navch.-metod. posib. dlya samost. vivch. distsiplini.2-ge vid.(2006) [Finances: tutorial manual for the independent study of the 2nd edition]. Kyiv: KNEU. 387 p. (in Ukrainian)
10. Baranova V.G. Volokhova I.S., Khomutenko V.P. ta in (2015) Finansi: Navch. posibnik v 2-kh chastinakh. [Finance: tutorial, the second part]. Odessa: Atlant. ch.1. 344 p. (in Ukrainian)

## Ефективність контролю місцевих фінансів у системі бюджетного менеджменту

**Виговська Н.Г.**

доктор економічних наук, професор,  
Житомирський державний технологічний університет

**Литвинчук І.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Житомирський державний технологічний університет

У статті розглянуто проблему ідентифікації ефективності контролю місцевих фінансів у системі бюджетного менеджменту. Уточнено перелік показників та критеріїв оцінки ефективності бюджетного контролю, запропоновано використання бюджетної карти під час організації контрольної діяльності на місцевому рівні, що сприяє підвищенню точності та оперативності здійснення бюджетного контролю, виявленню резервів більш ефективного використання коштів місцевих бюджетів.

**Ключові слова:** місцеві фінанси, бюджетний контроль, бюджетний менеджмент, ефективність, результативність.

Выговская Н.Г., Литвинчук И.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНТРОЛЯ МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье рассмотрена проблема идентификации эффективности контроля местных финансов в системе бюджетного менеджмента. Уточнен перечень показателей и критериев оценки эффективности бюджетного контроля, предложено использование бюджетной карты при организации контрольной деятельности на местном уровне, что способствует повышению точности и оперативности осуществления бюджетного контроля, выявлению резервов более эффективного использования средств местных бюджетов.

**Ключевые слова:** местные финансы, бюджетный контроль, бюджетный менеджмент, эффективность, результативность.

Vygovs'ka N.G., Lytvynchuk I.V. EFFECTIVENESS OF LOCAL FINANCE CONTROL IN THE BUDGET MANAGEMENT SYSTEM

The article examines the problem of identifying the effectiveness of controlling local finances in the budget management system. The authors clarified the list of indicators and criteria for assessing the effectiveness of budgetary control and proposed the use of a budget card when organizing control activities at the local level, which increases the accuracy and speed of budgetary control, reveals reserves for more efficient use of local budgets.

**Keywords:** local finance, budget control, budget management, efficiency, effectiveness.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Однією з ключових проблем бюджетного менеджменту на сучасному етапі є визначення рівня ефективності використання бюджетних коштів. Вирішення цієї проблеми неможливе без зростання ефективності бюджетного контролю, зокрема бюджетного контролю на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць.

Проблеми підвищення ефективності бюджетного контролю є актуальними на сучасному етапі в умовах підвищення глобальної конкурентоспроможності національної економіки та трансформації сфери публічних фінансів. Ефективність системи бюджетного контролю обумовлює відповідний рівень соціально-економічного розвитку країни загалом, її окремих регіонів, а також суб'єктів господарювання.

Ефективність є важливим критерієм оцінки бюджетного контролю. В економічній літературі недостатньо розроблено питання теорії ефективності контролю, а також не було спроб надання узагальненої характеристики його якості. Надавались окремі рекомендації, спрямовані на підвищення дієвості контролю, які є правильними, але мають локальний характер, обмежуються розглядом одного або декількох аспектів проблеми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Формування критеріїв та показників, що характеризують ефективність бюджетного контролю та безпосередньо контрольних заходів, зроблено такими вченими, як, зокрема, І.К. Дрозд [1], В.М. Федосов, Л.Д. Буряк [2], Є.В. Шоріна [3], В.О. Шевчук [4]. Ґрунтовне дисертаційне дослідження питань оцінювання ефективності контролю здійснене Н.В. Шевченко [5].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас проблема визначення ефективності бюджетного контролю досі залишається дискусійною, що обумовлено такими факторами: 1) відсутність єдиної методологічної основи для вибору критеріїв та показників системи бюджетного контролю; 2) відсутність єдності щодо предмета оцінки (підлягає аналізу контрольний процес, система контролю чи використання бюджетних коштів їх розпорядниками); 3) відсутність рекомендацій щодо ідентифікації ефективності контролю на місцевому рівні. Наявність дискусійності наукових підходів до методик визначення ефективності бюджетного контролю та необхідність їх вирішення обумовлюють актуальність теми статті та визначають вектори подальших наукових досліджень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є оцінка та узагальнення підходів до ідентифікації ефективності бюджетного контролю на місцевому рівні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В традиційному розумінні ефективність як критерій будь-якої суспільної діяльності розуміють як відповідність досягнутих в процесі її здійснення позитивних результатів заздалегідь сформованій меті з урахуванням здійснених при цьому витрат (часу, матеріальних та грошових коштів, трудових ресурсів тощо).

Ідентифікація ефективності проведеного бюджетного контролю на місцевому рівні має

низку особливостей, обумовлених впливом екзогенних та ендогенних факторів. Зокрема, екзогенні чинники та їх вплив визначаються на загальнодержавному рівні, ендогенні чинники є результатом співпраці органів місцевого самоврядування та територіальної громади окремого регіону (табл. 1).

Крім того, на місцевому рівні на ефективність бюджетного контролю додатково впливають соціальні, правові, економічні та інші фактори. Оцінювання ефективності бюджетного контролю потрібно здійснювати за допомогою критеріїв економічності, результативності, дієвості та соціального ефекту (рис. 1).

Критерій економічності є базовим під час оцінювання функціонування системи органів бюджетного контролю та передбачає розрахунок таких показників:

1) обсяг коштів, витрачених на здійснення бюджетного контролю;

2) обсяг коштів, витрачених підконтрольним об'єктом на підготовку матеріалів для уповноважених на перевірку осіб;

3) рівень економічності (відношення отриманого економічного ефекту від запровадження висновків і рекомендацій контролюючих органів до витрат на їх утримання).

Критерій результативності бюджетного контролю відображається через такі показники:

1) виявлений обсяг коштів, які використані з порушенням чинного законодавства;

2) виявлений обсяг неефективно використаних коштів;

Таблиця 1

**Чинники, що впливають на ефективність проведення контролю функціонування місцевих бюджетів**

Екзогенні чинники	Ендогенні чинники
Відсутність у органів місцевого самоврядування самостійності щодо формування та реалізації власної бюджетної політики.	Недостатність зусиль органів місцевого самоврядування щодо розвитку фінансового контролю та фінансової бази на місцях.
Законодавчо обмежений перелік місцевих податків і зборів; відсутність об'єктів оподаткування щодо деяких з них на багатьох територіях.	Необізнаність громадян щодо норм чинного законодавства.
Необхідність дотримання жорстких, централізовано встановлених загальнодержавних норм у процесі здійснення видатків.	Недостатня кваліфікація кадрів в органах місцевого самоврядування.
Висока залежність місцевих бюджетів від трансфертів, а особливо дотацій вирівнювання.	Низька прозорість діяльності місцевих органів влади.
Нормативна неврегульованість питань залучення громадян до участі в бюджетному процесі.	Пасивне ставлення громадян до місцевих справ, недовіра до місцевої влади.

*Джерело: систематизовано авторами на основі джерела [6]*



**Рис. 1. Основні критерії, що визначають зміст бюджетного контролю на місцевому рівні**

*Джерело: узагальнено авторами*

3) кількість виявлених адміністративних правопорушень та оформлених протоколів за ними.

Невід'ємним від критерію результативності є критерій дієвості контролю, який, однак, не зовсім співпадає з ним, проте відображає той позитивний вплив, який контроль спричиняє на зміст діяльності контролюючого органу, вміння контролюючого виправляти положення, а саме забезпечити своєчасне та повне виконання підконтрольним об'єктом порад, рекомендацій, вказівок та пропозицій, а за необхідності досягти їх виконання з використанням наданих законодавством повноважень.

Критерій дієвості бюджетного контролю характеризують такі показники:

1) кількість виконаних приписів згідно з оформленими протоколами про адміністративні порушення;

2) обсяг коштів, повернутих до місцевих бюджетів та на бюджетні рахунки організацій;

3) кількість реалізованих пропозицій контролюючих органів;

4) збільшення дохідної частини чи забезпечення економії видаткової частини місцевого бюджету;

5) кількість внесених до чинного законодавства правок до чинного законодавства в результаті контролю;

6) кількість порушених кримінальних справ за фактом порушення чинного бюджетного законодавства.

Обов'язково під час визначення ефективності бюджетного контролю слід враховувати соціальний ефект, який з часом повинен стати домінуючим показником, а також є безумовним орієнтиром стабільного соціально-економічного розвитку.

На противагу зазначеним показникам, В.В. Симоненко пропонує визначати ефективність контролю шляхом розрахунку таких коефіцієнтів:

1) коефіцієнт інтенсивності роботи контролера;

2) коефіцієнт результативності контролю;

3) коефіцієнт дієвості контролю;

4) коефіцієнт окупності роботи контролера.

Рівень повноти виконання контролюючими органами покладених на них функцій пропонує розраховувати О.В. Шуліко [7], але в сучасних умовах розрахунок цього показника є проблематичним, оскільки чинним законодавством чітко не розмежовані повноваження



окремого контролюючого органу, а подекуди вони просто дублюються.

Характеристика вищезазначених часткових показників ефективності бюджетного контролю місцевих фінансів наведена в табл. 2.

Розрахунок таких показників дасть можливість оцінити рівень ефективності здійснення бюджетного контролю, але за умови достовірності даних та порівняння зазначених показників в динаміці. Але з урахуванням того факту, що єдина система показників відсутня, постає проблема зіставлення отриманих розрахунків за різними підходами та визначення максимально точного результату. Також запропоновані показники повинні не лише бути досконалими з позиції математичних розрахунків, але й відповідати вітчизняним особливостям здійснення бюджетного контролю.

Ефективність бюджетного контролю прямо залежить від результативності діяльності контролюючих органів. Досить часто результативність контролюючих органів визначають через порівняння фактичних результатів їх діяльності. Наприклад, ефективність роботи Державної казначейської служби України

визначається кількістю попереджених фінансових порушень. Зокрема, у 2016 році Казначейством попереджено понад 12 тис. фактів порушень бюджетного законодавства, допущених розпорядниками та одержувачами коштів державного та місцевих бюджетів на загальну суму 5,1 млрд. грн., тобто спостерігається тенденція до збільшення [8]. Для Державної аудиторської служби ефективність контролю визначається аналогічно. Зокрема, за результатами діяльності органів ДАС за 2017 рік проконтрольовано та досліджено 888,3 млрд. грн. фінансових та матеріальних ресурсів держави, причому виявлено втрат фінансових та матеріальних ресурсів держави на суму 8,2 млрд. грн., з яких відшкодовано 0,8 млрд. гривень; установлено фактів неефективного витрачання коштів і майна на 5,3 млрд. грн.; визначено 2,8 млрд. грн. резервів додаткових бюджетних надходжень; попереджено порушень та недоліків на 18,4 млрд. грн.; отримано економічного ефекту від впровадження наданих за результатами аудитів пропозицій на 0,2 млрд. грн. Внаслідок вжиття дієвих заходів щодо відшкоду-

Таблиця 2

## Показники ефективності здійснення бюджетного контролю

№	Коефіцієнт	Формула	Визначення
1	Коефіцієнт інтенсивності роботи контролера ( <i>KIP</i> )	$KIP = Kн/Kф$	<i>Kн</i> – кількість контрольних заходів, вжитих контролером; <i>Kф</i> – кількість контрольних заходів, вжитих контролюючими органами загалом.
2	Коефіцієнт результативності контролю ( <i>KP</i> )	$KP = Он/Оп$	<i>Он</i> – обсяг нецільового використання бюджетних коштів, виявлений в результаті контролю; <i>Оп</i> – обсяг коштів, підданих перевірці.
3	Коефіцієнт дієвості контролю ( <i>КДК</i> )	$КДК = Осф/Он$	<i>Осф</i> – обсяг коштів, повернутих до бюджету за результатами контролю; <i>Он</i> – обсяг нецільового використання коштів, виявлений в результаті контролю.
4	Коефіцієнт окупності роботи контролера ( <i>KOP</i> )	$KOP = Осф/Оук$	<i>Осф</i> – обсяг коштів, повернутих до бюджету в результаті контролю, в розрахунку на одного контролера; <i>Оук</i> – обсяг коштів, витрачених на утримання контролера.
5	Рівень повноти виконання контролюючим органом покладених на нього функцій ( <i>P</i> )	$P = (Ффакт/Ф)*100\%$	<i>Ффакт</i> – кількість фактично виконуваних функцій; <i>Ф</i> – кількість функцій, належних до виконання контролюючим органом.
6	Сукупний ризик здійснення неефективного контролю ( <i>СРзнк</i> )	$Срзнк = Рписк*Рнвкд*Рнвок$	<i>Рписк</i> – ризик помилкової ідентифікації суб'єктів контролю; <i>Рнвкд</i> – ризик неякісного виконання контрольних дій; <i>Рнвок</i> – ризик неправильного вибору суб'єктів контролю.

Джерело: узагальнено авторами

вання та повернення завданих державі втрат за підсумками 2017 року загальна ефективність роботи органів державного фінансового контролю щодо співвідношення обсягів відшкодованих втрат бюджетних коштів порівняно з видатками на утримання визначена на рівні 145,2% [9].

З наведеного переліку привертають увагу показник втрат бюджетних коштів та показник відшкодування бюджетних втрат. Коли ми говоримо про відшкодування втрат бюджетних коштів, то розуміємо, що сума відшкодування перевищує розмір виявлених втрат, що пов'язане з притягненням винних осіб до відповідальності та стягненням адміністративних штрафів.

За результатами проведених державних фінансових аудитів органами Державної аудиторської служби надаються практичні пропозиції щодо вдосконалення бюджетних правовідносин та попередження фактів порушення бюджетного законодавства в майбутньому, але не всі надані практичні пропозиції втілюються в управлінські рішення.

Проте слід відзначити, що сьогодні є потреба розрахунку інтегрального показника ефективності, який би об'єднував попередні часткові показники в єдину систему. Зокрема, на необхідності розрахунку сукупного рівня ризику здійснення неефективного контролю та сукупного інтегрального показника ефективності наголошують І.К. Дрозд та В.О. Шевчук [4].

Виходячи з досліджених показників та критеріїв ефективності бюджетного контролю на місцевому рівні, вважаємо доцільним уточнити такі напрями оцінки ефективності місцевих фінансів: 1) оцінка результативності витрачання коштів, тобто віддача від витрачання коштів; 2) оцінка можливості зниження рівня недоцільних бюджетних витрат; 3) оцінка доцільності фінансових витрат; 4) оцінка законності та цільового характеру фінансування; 5) контроль повноти та своєчасності бюджетних витрат (тобто, їх адресність і терміновість); 6) оцінка обґрунтованості нормативів витрачання засобів (корисність, що доводиться на одиницю витрачених засобів; 7) оцінка прогресивності методів фінансово-господарської діяльності.

Щодо підвищення ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні, то ми поділяємо позицію І.В. Грицюка стосовно доцільності застосування структурно-логічної моделі взаємодії у системі фінансо-

вого контролю та бюджетної карти контролю за формуванням та використанням коштів місцевих бюджетів [10].

Застосування бюджетної карти контролю сприяє підвищенню точності та оперативності здійснення бюджетного контролю, дає змогу виявити резерви більш ефективного використання коштів місцевих бюджетів. Метою бюджетної карти контролю є узагальнення фінансового потенціалу області, підвищення результативності, ефективності та прозорості використання бюджетних ресурсів коштів фондів, аналіз джерел фінансового забезпечення та координація фінансових потоків регіону. Запропоновану бюджетну карту контролю доцільно складати за такими розділами, як обсяг фінансових ресурсів, фінансове забезпечення бюджетних програм, джерела надходжень.

Підвищення рівня ефективності фінансового контролю за коштами місцевих бюджетів також потребує концептуальної зміни підходів до механізмів контрольної діяльності. Способом здійснення таких змін є розбудова системи бюджетного контролю шляхом переорієнтації з функціонально-структурного підходу до контрольної діяльності до контролю за процесами.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, визначено, що посилення ефективності контрольної діяльності сприятиме зміцненню державної влади, місцевого самоврядування, стабільності фінансової системи, становленню ефективної системи державного фінансового контролю загалом та зростанню ролі держави в регулюванні соціально-економічного розвитку України.

Водночас ідентифікація ефективності проведеного бюджетного контролю на місцевому рівні має низку особливостей, обумовлених впливом екзогенних та ендогенних факторів. Зазначено, що оцінку ефективності бюджетного контролю місцевих фінансів потрібно здійснювати за допомогою критеріїв економічності, результативності, дієвості та одержаного соціального ефекту. Водночас наявні методики оцінки ефективності контролю місцевих фінансів містять різнохарактерні показники, які відбивають той чи інший бік контрольної діяльності. Вказаний недолік не дає змогу провести повний аналіз ефективності контролю. Саме тому вважаємо, що для вирішення цієї проблеми необхідно розробити загальну схему та загальний метод визначення ефективності контролю.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль: навчальний посібник. Київ: Імекс-ЛТД, 2007. 304 с.
2. Государственные финансы: учеб. пособие. Киев: Лыбидь. 1991. 276 с.
3. Шорина Е.В. Контроль за деятельностью органов государственного управления в СССР. Москва: Наука. 1981. 304 с.
4. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.09. Київ, 1999. 528 с.
5. Шевченко Н.В. Механізм оцінки ефективності державного фінансового контролю в Україні: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09; ДВНЗ «УАБС НБУ». Суми, 2011. 260 с.
6. Базась М.Ф. Методика та організація фінансового контролю: підруч. для студ. вищ. навч. закл. URL: <http://subject.com.ua/pdf/11.pdf>.
7. Шулико Е.В. Муниципальный бюджетный контроль в Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». 2004. URL: <http://www.dissercat.com/content/munitsipalny-byudzhetyi-kontrol-v-rossiiskoi-federatsii-na-primere-munitsipalnogo-obrazova>.
8. Сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
9. Сайт Державної аудиторської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
10. Грицюк І.В. Фінансовий контроль формування та використання коштів місцевих бюджетів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08. 2010. URL: [http://www.aspirantura.org.ua/katalog\\_dissertacij\\_Ukrainan\\_text/gritsyuk-illya-vasilovich-finansoviy-kontrol-formuvannya-ta-vikoristannya-koshtiv-mistsevih-byudjetiv\\_6525.html](http://www.aspirantura.org.ua/katalog_dissertacij_Ukrainan_text/gritsyuk-illya-vasilovich-finansoviy-kontrol-formuvannya-ta-vikoristannya-koshtiv-mistsevih-byudjetiv_6525.html)

## REFERENCES:

1. Drozd I.K., Shevchuk V.O. Derzhavny finansovyj kontrol'. Navchal'nyj posibnyk. K.: TImeks-LTD. 2007. 304 s.
2. Hosudarstvennye fynansy: ucheb.posobyе. K.: Lybyd'. 1991. 276 s.
3. Shoryna E.V. Kontrol' za deiatel'nost'iu orhanov hosudarstvennoho upravleniya v SSSR. M.: Nauka. 1981. 304 s.
4. Shevchuk V.O. Kontrol' hospodars'kykh system v suspil'stvi z perekhidnoiu ekonomikoiu: dysertatsiia d-ra ek. nauk, spets.: 08.00.09. K., 1999. 528 s.
5. Shevchenko N.V. Mekhanizm otsinky efektyvnosti derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: dysertatsiia. kand. ek. nauk, spets.: 08.00.09. Sumy: DVNZ "UABS NBU". 2011. 260 s.
6. Bazas' M.F. Metodyka ta orhanizatsiia finansovoho kontroliu: pidruch. dlia stud. vysch. navch. zakl. URL: <http://subject.com.ua/pdf/11.pdf>.
7. Shulyko E.V. Munitsypal'nyj biudzhetyj kontrol' v Rossyjskoj Federatsyy: avtoref. dys. ... kand. ek. nauk: spets. 08.00.10 "Fynansy, denezhnoe obraschenye y kredyt". 2004. URL: <http://www.dissercat.com/content/munitsipalny-byudzhetyi-kontrol-v-rossiiskoi-federatsii-na-primere-munitsipalnogo-obrazova>.
8. Sajt Derzhavnoi kaznachejs'koi sluzhby Ukrainy. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
9. Sajt Derzhavnoi audytors'koi sluzhby Ukrainy. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
10. Hrytsiuk I.V. Finansovyj kontrol' formuvannia ta vykorystannia koshtiv mistsevykh biudzhetyv" [Elektronnyj resurs]: avtoref. dys. na zdob. nauk. stup. kand. ek. nauk: spets. 08.00.08. 2010. URL: [http://www.aspirantura.org.ua/katalog\\_dissertacij\\_Ukrainan\\_text/gritsyuk-illya-vasilovich-finansoviy-kontrol-formuvannya-ta-vikoristannya-koshtiv-mistsevih-byudjetiv\\_6525.html](http://www.aspirantura.org.ua/katalog_dissertacij_Ukrainan_text/gritsyuk-illya-vasilovich-finansoviy-kontrol-formuvannya-ta-vikoristannya-koshtiv-mistsevih-byudjetiv_6525.html).

## Оцінка механізму адміністрування та регулювання місцевих податків та зборів в Україні

**Кміть В.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка

**Вовчанський Ю.В.**

студент спеціальності «Фіскальне адміністрування та митна справа»  
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті розкрито теоретично-методичні аспекти регулювання та адміністрування місцевих платежів в Україні, запропоновано можливі напрями їх реформування. Проаналізовано зарубіжний досвід місцевого оподаткування та механізм регулювання місцевих податків і зборів. Досліджено сучасний стан правового регулювання місцевих податків і зборів в Україні. Виділено фактори, які визначають ефективність застосування місцевого оподаткування. Обґрунтовано проблеми та перспективи функціонування місцевого оподаткування з огляду на євроінтеграційний курс розвитку держави.

**Ключові слова:** місцеві податки і збори, місцеве оподаткування, адміністрування податків, податкове регулювання, органи місцевого самоврядування, система оподаткування.

Кміть В.М., Волчанский Ю.В. ОЦЕНКА МЕХАНИЗМА АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ В УКРАИНЕ

В статье раскрыты теоретико-методические аспекты регулирования и администрирования местных платежей в Украине, предложены возможные направления их реформирования. Проанализированы зарубежный опыт местного налогообложения и механизм регулирования местных налогов и сборов. Исследовано современное состояние правового регулирования местных налогов и сборов в Украине. Выделены факторы, определяющие эффективность применения местного налогообложения. Обоснованы проблемы и перспективы функционирования местного налогообложения с учетом евроинтеграционного курса развития государства.

**Ключевые слова:** местные налоги и сборы, местное налогообложение, администрирование налогов, налоговое регулирование, органы местного самоуправления, система налогообложения.

Kmit' V.M., Vovchans'kuy Yu.V. ASSESSMENT OF THE MECHANISM OF ADMINISTRATION AND REGULATION OF LOCAL TAXES AND FEES IN UKRAINE

The article deals with theoretical and methodical aspects of regulation and administration of local payments in Ukraine and suggests possible directions for their reformation. The foreign experience of local taxation and the mechanism of regulation of local taxes and fees have been analyzed. The present state of the legal regulation of local taxes and fees in Ukraine is investigated. Allocated factors that determine the effectiveness of the application of local taxation. The problems and prospects of functioning of local taxation are grounded in view of the European integration course of state development.

**Keywords:** local taxes and fees, local taxation, tax administration, tax regulation, local government, tax system.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нині в Україні місцеві податки та збори є одними з головних фіскальних інструментів державного регулювання та важливим джерелом доходів місцевих бюджетів.

Прийняття Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1] та неодноразова реорганізація фіскальних органів в Україні стали суттєвими факторами процесу розвитку системи місцевого оподаткування в Україні. Це привело до докорінної зміни означеної складової доходів місцевих бюджетів, оскільки ліквідовано ті місцеві податки та збори, що склали 90% доходів місцевих платежів (комуналь-

ний податок, ринковий збір, збір за надання дозволу на розміщення об'єктів торгівлі тощо), а також запроваджено нові (податок на нерухоме майно, земельний податок, єдиний податок, збір запровадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір).

Чинна сьогодні у країні система справляння та адміністрування місцевих податків та зборів неповністю відповідає принципам Європейської хартії місцевого самоврядування. Зокрема, вагомою проблемою є те, що законодавчо закріплені місцеві податки, збори

та їх ставки не враховують реальних можливостей платників податків, а отже, не виконують стимулюючої функції. Як наслідок, такі вади негативно позначаються на дотриманні принципів єдності, повноти, достовірності, гласності, наочності бюджетного устрою країни загалом.

Існування місцевих податків та зборів відповідає перш за все інтересам територіальних громад, від імені яких діють органи місцевого самоврядування, оскільки такі платежі є виключно їх фінансовою базою. Отже, можемо стверджувати, що метою введення місцевих податків і зборів є забезпечення місцевих органів влади коштами, необхідними для здійснення їхніх завдань і функцій, що перебувають у їх самостійному розпорядженні та концентруються у бюджетах різних рівнів.

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

Питання податкового адміністрування та регулювання місцевих податків і зборів знайшли відображення в численних працях вітчизняних і зарубіжних науковців та фахівців, зокрема в роботах В. Гейця, М. Гончаренка, Г. Дмитренка, Р. Доула, Ф. Котлера, А. Крисоватого, І. Крупки, О. Кучабського, І. Луніної, К. Маккенона, Д. Мікезела, С. Опаріна, А. Чандлера, С. Юрія. Правовому регулюванню місцевих податків і зборів, з'ясуванню їх правової природи приділяли увагу вітчизняні дослідники, зокрема Л. Воронова, Л. Касьяненко, І. Криницький, М. Кучерявенко, Т. Латковська, О. Лукашев, О. Музика-Стефанчук, А. Монаєнко, Л. Нікітіна, А. Нечай, О. Орлюк, Н. Пришва, Л. Савченко.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри значні досягнення вищезгаданих науковців, молододослідженими залишаються сучасні проблеми ефективного розвитку механізму справляння місцевих податків і зборів з урахуванням певних факторів та умов, що притаманні зарубіжній специфіці, зокрема автоматизації процесів адміністрування, інновації фіскальної політики на регіональному рівні, формуванню податкової культури та дисципліни, прозорого розподілу та перерозподілу надходжень від сплати місцевих податків та зборів.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в дослідженні характерних умов адміністрування та регулювання місцевих податкових платежів в Україні та розвинених країнах світу; виокремленні з них найбільш ефективних для впровадження у вітчизняну фіскальну політику.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Порядок справляння місцевих подат-

ків і зборів в Україні є складовою системи оподаткування, засади становлення, розвитку та реформування якої умовно можна розподілити на два основні етапи:

- 1) до прийняття ПКУ (1991–2010 рр.);
- 2) після прийняття ПКУ (2011 р. – теперішній час).

На першому етапі, а саме після набуття Україною незалежності, почали застосовувати новий підхід до місцевого оподаткування, що втілювався в прийнятті нормативно-правового акта, такого як Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» [2], яким здійснювалося регулювання місцевих податків та зборів в країні. Цим Декретом впроваджено два місцеві податки й чотирнадцять місцевих зборів, а саме відбулося впровадження комунального податку, податку з реклами, ринкового збору, збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі, збору за паркування автомобілів, готельного збору, курортного збору, збору за право використання місцевої символіки, збору за видачу ордеру на квартиру, збору за проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей, збору за право проведення кіно- і телезйомок, збору за участь у бігах на іподромі, збору за виграш на бігах, збору з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, збору з власників собак, збору за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон. Зазначений перелік із шістнадцяти податкових платежів не був остаточним, оскільки неодноразово вносилися зміни до згаданого Декрету «Про місцеві податки і збори», крім того, види місцевих податків і зборів та механізм із справляння в кінцевому результаті були визначені в одному з основних податкових законів, а саме Законі України «Про систему оподаткування» [3].

Другий етап розпочався після прийняття ПКУ [1], що набув чинності з 1 січня 2011 р. і докорінно змінив систему місцевого оподаткування, скасувавши Закон «Про систему оподаткування», Декрет Кабміну [2], Указ Президента України «Про впорядкування механізму сплати ринкового збору» [4] та низку інших нормативно-правових актів.

ПКУ з метою реформування системи місцевого оподаткування та зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів передбачав:

- 1) скасування десяти неефективних місцевих зборів, таких як комунальний податок; збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; збір за право використання місцевої символіки; збір із власників

собак; збір за видачу ордера на квартиру; збір за участь у бігах та іподромі; збір за виграш на бігах на іподромі; збір з осіб;

2) відмову від фіксованих ставок збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності (плати за торговий патент) шляхом встановлення ставок до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством на 1 січня звітного року;

3) перехід на нову базу оподаткування збором за місце для паркування транспортних засобів (замість години паркування застосувалася площа паркування), що запобігатиме ухиленню від сплати збору;

4) запровадження туристичного збору, який справлятиметься на всій території держави (замість курортного збору, який має обмежене застосування); ставку податку встановлено в розмірі від 0,5% до 1% вартості проживання в готелях, мотелях.

На момент прийняття кодифікованого нормативно-правового акта, відповідно до ст. 10 ПКУ [1], до місцевих податків належали податок на нерухоме майно, земельний податок та єдиний податок. До місцевих зборів віднесено збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір.

Місцеві податки та збори мають низку загальних ознак [5, с. 231]:

- використання надходжень від цих платежів для фінансування місцевих потреб у межах території, підвідомчої відповідним органам місцевого самоврядування;

- зарахування їх до місцевих бюджетів;

- віднесення організації, запровадження та стягування цих платежів до компетенції органів місцевого самоврядування та фіскальних органів;

- збір та використання платежів як складової частини доходів місцевих бюджетів перебувають також під контролем органів місцевого самоврядування;

- наявність у органів місцевого самоврядування ширшої компетенції у правовому регулюванні місцевих податків та зборів порівняно з податковими платежами інших рівнів.

Правове регулювання місцевих податків і зборів має певну специфіку, оскільки здійснюється на двох рівнях, а саме на загальнодержавному та місцевому.

По-перше, держава визначає вичерпний перелік таких обов'язкових платежів, коло платників, об'єкти оподаткування, граничні розміри ставок, тобто встановлює основи їх

справляння, надаючи повноваження органам місцевого самоврядування на введення таких податків і зборів на відповідній території.

По-друге, місцеві органи влади, реалізуючи надані державою повноваження, встановлюють і детально регламентують механізми справляння окремо кожного податку та збору, а також впроваджують їх у дію. Таке положення забезпечує захист місцевих бюджетів від необґрунтованого і безмежного тиску згори (держави).

Таким чином, місцеві податки та збори – це обов'язкові платежі, що встановлюються державою, регламентуються, справляються органами місцевого самоврядування і надходять до місцевих бюджетів.

Вдосконалення адміністративно-правового регулювання місцевих податків та зборів в Україні може відбуватися шляхом боротьби з ухиленням від сплати місцевих податків та зборів, реформування спрощеної системи оподаткування та інституційно-функціональної структури податкової системи, ефективної кадрової політики в органах Державної фіскальної служби України (далі – ДФСУ).

Термін «адміністрування» походить від латинського «administratio», що означає «управляти», його застосування у сполученні зі словом «податки» утворює словосполучення «управління податками». Адміністрування податків можна визначити як діяльність фіскальних органів, що спрямована на організацію податкового процесу та здійснення нагляду (контролю) за дотриманням податкового та митного законодавства, правильною обчислення, повнотою та своєчасністю сплати податків (зборів та інших обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів.

Під системою адміністрування податків розуміємо сукупність взаємопов'язаних елементів, зокрема фіскальних та інших центральних органів виконавчої влади як керуючої та податкових платежів як керованої систем. Управлінська діяльність керуючої системи спрямована на формування податкових надходжень до бюджетів різних рівнів і державних цільових фондів, що забезпечує реалізацію функцій податків у порядку, передбаченому чинним законодавством.

Під податковим регулюванням розуміємо заходи цілеспрямованого економічного законодавчого впливу держави на виробничо-економічні, соціальні процеси через систему регульованого оподаткування (зміна видів податків, податкових ставок; надання податкових пільг; регулювання загального рівня

оподаткування, відрахувань у бюджет (наприклад, надання пільгових податків суб'єктам малого чи середнього бізнесу, підприємцям-початківцям, програмам ноу-хау)). Зниження податків може стимулювати вітчизняне виробництво, сприяти розвитку окремих видів економічної діяльності, впливати на рівень матеріального добробуту різних категорій населення.

Під час законодавчого регулювання системи місцевих податків і зборів треба враховувати низку факторів:

1) закріплення за місцевими бюджетами таких дохідних джерел, що забезпечували би стабільне надходження доходів і фінансування власних повноважень місцевих органів;

2) сполучення інтересів держави й місцевого самоврядування за обмеження необґрунтованого впливу державної влади на місцеве оподаткування;

3) доцільність та обґрунтованість введення місцевих податків і зборів на відповідній території;

4) домірність сум коштів, що надходять до бюджетів від таких податків і зборів з витратами по їхньому справлянню тощо.

Нині існують суттєві недоліки в адмініструванні та регулюванні місцевих податків і зборів, серед яких слід назвати [6, с. 95]:

– відсутність ефективного правового поля, яке б відповідало сучасним умовам господарювання;

– незацікавленість місцевої влади у додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків і зборів, насамперед це пов'язане з особливостями визначення обсягів надання міжбюджетних трансфертів;

– другорядність місцевих податків і зборів порівняно із загальнодержавними;

– відсутність екологічного оподаткування як суто місцевого податку;

– нерозвиненість самооподаткування як альтернативної форми надходжень до місцевих бюджетів, що пов'язане з непоінформованістю та недовірою населення до цього виду фінансування разових цільових заходів соціально-побутового характеру.

Зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування та підтримка органів місцевого самоврядування в умовах світової кризи є одними із завдань вдосконалення податкових відносин на місцевому рівні у найближчі декілька років. У зв'язку з цим фіскальна політика, як і в попередні роки, має бути спрямована на вирівнювання бюджетної забезпеченості та підтримання збалансованості місцевих

бюджетів. Удосконалювати форми фінансової підтримки слід з урахуванням дотримання балансу державних та місцевих видаткових зобов'язань, а також зарубіжного досвіду.

З огляду на досвід високорозвинених країн ЄС нині для покращення системи місцевого оподаткування національної економіки можна запропонувати такі напрями вдосконалення вітчизняної системи адміністрування податків з урахуванням досвіду європейських країн:

– налагодження партнерських взаємовідносин між фіскальними органами та платниками податків, що ґрунтуються на якісно новій філософії розуміння місця громадянина в державі та в податковому адмініструванні;

– посилення відповідальності як платників податків, так і фіскальних органів за порушення податкової та службової дисципліни;

– зниження рівня корупції в країні шляхом активного використання новітніх комп'ютерних технологій у процесі справляння та адміністрування податків, посилення кримінальної відповідальності за корупційні діяння як працівників ДФСУ, так і платників податків.

– оподаткування спільного доходу сім'ї як об'єкта податку на доходи фізичних осіб і запровадження диференційованих ставок ПДВ;

– вдосконалення процедур обліку платників податків та обліку платежів податкового характеру, а також поліпшення обслуговування платників податків, підвищення податкової культури, податкової та службової дисципліни тощо.

В міжнародній термінології місцеві податки та збори визначаються як локальні податки, а також є основою дохідної частини місцевих бюджетів більшості західних держав.

У зарубіжних країнах прийнято розрізняти такі дві групи місцевих податків: власні податки (місцеві податки у прямому значенні), які запроваджуються і стягуються в межах конкретної адміністративної одиниці та повністю надходять до місцевих бюджетів; загальні податки, які передбачаються в державному бюджеті на користь місцевих органів. Ставки цих податків встановлюються державою та не можуть бути змінені на місцевому рівні. Прикладами є прибутковий податок у Німеччині, надходження від якого розподіляються між федерацією, землями та громадами; відрахування від прибуткового податку в США; відрахування від прибуткового податку і ПДВ у Франції. Також існує поділ місцевих податків на прямі (включають, наприклад, податок на прибуток (доходи) юридичних і фізичних осіб, земельний податок) та непрямі (включають

податок з продажу, акцизи на паливо, тютюн, алкогольні напої тощо). Також існує досить різноманітна група так званих інших податків (податкові збори з видовищ, власників собак, зайняття торгівлею тощо), яка зазвичай не має істотного фінансового значення в місцевих бюджетах країн Заходу [7, с. 200–202].

Світова практика свідчить про те, що заплановані доходи та видатки місцевого бюджету мають відображати пріоритети соціально-економічної політики та оцінюватися з огляду на аналіз основних факторів економічної взаємодії бюджетної системи з підприємствами та населенням. До основних чинників взаємодії можна віднести величину податкового тягаря, розмір трансфертних виплат, надання пільгових режимів оподаткування, розвиток інфраструктури, стабільність і раціональність нормативно-правового регулювання економічної діяльності.

Під час дослідження міжнародного досвіду податкового адміністрування та регулювання у вітчизняній практиці значний інтерес представляють системи податкового адміністрування США і Канади. Такий інтерес зумовлений тим, що згадані держави є федеративними країнами, в яких місцеві органи влади мають традиційно високий рівень автономії в управлінні місцевими справами. Україна, як відомо, хоча і є унітарною державою, але проголосила курс на децентралізацію та спрощення державного управління, розширення прав та повноважень регіональних органів у реалізації регіональної соціально-економічної політики, ширшому представленні місцевих громад в управлінні державними справами на конкретній території. Це виявлятиметься також у сфері податкового адміністрування.

Податкова система США складається з трьох рівнів, що відповідають рівням державної влади [8, с. 30–36]:

1) вищий (федеральний рівень), тобто встановлення та збір федеральних податків, адміністрування яких регулюється федеральними законами; надходження від цих податків зараховуються до федерального бюджету;

2) середній (рівень штатів), тобто встановлення та збір місцевих податків, адміністрування яких регулюється законами штатів; надходження зараховуються до бюджетів штатів;

3) нижчий (нижчий рівень територіального управління, зокрема муніципалітети, округи), тобто збір податків, що запроваджуються органами місцевого самоврядування, надходження зараховуються до місцевих бюджетів.

На відміну від США, у Канаді на федеральному рівні запроваджено податок на додану вартість, який також має переважно фіскальне значення. При цьому на рівні багатьох територій діє податок з продажів. У Канаді є чинними досить високі ставки акцизного оподаткування. Акцизи не лише мають фіскальне та соціальне значення, але й виступають способом контролю з боку держави за переміщенням підакцизних товарів. Проблемою організації акцизного оподаткування в Канаді є наявність значної кількості контрабандних тютюнових виробів (у східних та південних провінціях країни), що постачаються переважно із США та окремих резервацій.

Основні податкові надходження місцевих бюджетів формуються за рахунок оподаткування нерухомості (різні податки на нерухомість формують до 40% доходів місцевих бюджетів) та підприємницької діяльності. Адміністрування податків у Канаді здійснюють Канадське агентство митниці та зборів, яке є підзвітним парламенту через міністра по національних доходах. Це агентство також адмініструє більшість місцевих податків, але місцеві органи влади вносять за таку послугу певну плату. В окремих провінціях адміністрування місцевих податків здійснюють регіональні органи влади (міністерство доходів певного регіону).

Вивчивши досвід розвинених країн, вважаємо, що доцільно було би запровадити в Україні акцизний податок на шкідливі для здоров'я людини продукти харчування та безалкогольні ароматизовані та підсолоджені напої. Вказаний податок мав би добрий фіскальний потенціал у поповненні дохідної частини місцевих бюджетів. До того ж треба розширити перелік місцевих податків і зборів за рахунок запровадження зборів цільового спрямування, таких як збори за прибирання та освітлення вулиць, утилізацію сміття і побутових відходів, упорядкування парків, цвинтарів. Місцеві органи влади повинні самостійно визначати ставки названих цільових зборів відповідно до максимальної ставки, встановленої вищим законодавчим органом держави та особливостей структури виробництва, соціального, екологічного стану території.

Ретельне вивчення реформаторського досвіду зарубіжних країн та його адаптування до вітчизняних умов сприяють підвищенню ефективності та результативності роботи фіскальних органів України. Однак без урахування особливостей соціально-економічної та політичної ситуації в нашій державі про-



сте запозичення чужого реформаторського досвіду не принесе позитивних результатів.

Великі надії уряд України покладає на реформу децентралізації, ефективність якої залежить від правильності розуміння та мислення органів місцевого самоврядування щодо формування стратегій регіонального розвитку та об'єднання територіальних громад.

Податкова децентралізація передбачає зміцнення та розширення повноважень і прав місцевого та регіонального самоврядування щодо формування територіальних (місцевих) бюджетів за рахунок отриманих податків (зборів та інших обов'язкових платежів).

Децентралізація надходжень податків до місцевих бюджетів відбувається за рахунок переведення податків із загальнодержавних до місцевих, що дасть змогу досягти самостійності управління місцевими грошовими ресурсами на користь регіону. Децентралізація дає можливість збалансувати наявні механізми надання суспільних послуг з наявними потребами та вподобаннями місцевих жителів і громад, а також підвищує рівень відповідальності всіх місцевих органів за виконання покладених на них функцій. Однак використання можливих переваг податкової децентралізації потребує забезпечення деяких передумов, серед яких можна виділити [9, с. 324]:

- чіткий розподіл видаткових зобов'язань між усіма рівнями влади з урахуванням економічних критеріїв;
- достатню автономію органів місцевого самоврядування щодо визначення розміру та структури видатків місцевих бюджетів;
- наявність дієвих стимулів та механізмів відповідальності органів місцевого самоврядування для забезпечення ефективного надання суспільних благ;
- достатність адміністративного та фінансового потенціалу органів місцевого самоврядування для належного виконання покладених на них функцій.

Серед методів податкової децентралізації виділяють податкову деконцентрацію та податкову деволюцію. Податкова деконцентрація передбачає передачу центральним урядом лише частини загальнодержавних податків, зборів і загальнообов'язкових платежів до територіальних бюджетів у вигляді закріплених та регулюючих доходів, тоді як податкова деволюція передбачає передачу всіх податкових повноважень органам місцевого та регіонального самоврядування. Сту-

пінь податкової деволюції та ступінь податкової деконцентрації в сумі дорівнюють ступеню податкової децентралізації.

**Висновки з цього дослідження.** Створення системи місцевого оподаткування в Україні характеризується процесом запровадження та скасування місцевих податків і зборів, розробкою нормативно-правових актів, які постійно змінювалися та доповнювалися з метою вдосконалення та покращення податкової системи загалом. Сучасний стан місцевих податків і зборів характеризується подальшим реформуванням системи місцевого оподаткування в Україні, реалізацією податкової реформи та кроком до розв'язання на законодавчому рівні основних проблем наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, оскільки саме положення оновленого ПКУ стали своєрідним орієнтиром для органів місцевого самоврядування під час прийняття ними рішень щодо запровадження місцевих податків і зборів. А раціонально організоване місцеве оподаткування забезпечить зростання економіки та суттєво підвищить соціальний добробут регіонів та його населення.

Підводячи підсумок, можемо констатувати, що інститут місцевого оподаткування є головним у сфері формування доходів місцевих органів влади в більшості розвинених країн. Тому під час створення ефективної системи місцевого оподаткування в Україні потрібно враховувати досвід розвинених країн та більш системно обґрунтовувати методики розробки проектів податкових реформ на законодавчому рівні.

Отже, механізм адміністрування та регулювання місцевих податків і зборів в Україні нерозривно пов'язаний з наявністю низки проблемних аспектів. Саме тому очевидним є факт, що вітчизняна система адміністрування податків, як і податкове законодавство, потребує вдосконалення. Стратегія такого вдосконалення полягає у створенні ефективніших механізмів адміністрування податків, недопущенні проявів корупції у податкових відносинах, сприянні підвищенню добровільності сплати податків, формуванні партнерських взаємовідносин між фіскальними органами та платниками податків, створенні справедливих умов оподаткування для всіх платників податків і забезпеченні мобілізації фінансових ресурсів до бюджетів різних рівнів у достатньому обсязі. У цьому аспекті доцільно врахувати сучасні здобутки з досліджуваної проблематики на основі досвіду країн-членів ЄС.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Про місцеві податки і збори: Декрет Кабінету Міністрів від 20 травня 1993 р. № 56-93. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/56-93>.
3. Про систему оподаткування: Закон України від 25 червня 1991 р. № 1251-XII (втратив чинність). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>.
4. Про впорядкування механізму сплати ринкового збору: Указ Президента України від 28 червня 1999 р. № 761/99 (втратив чинність). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/761/99>.
5. Хлібок Ю. Основні напрямки реформування сучасної податкової системи України. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2009. 231 с.
6. Бандурка О. Податкове право: науково-практичний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 95 с.
7. Скакун Ю. Законодавчі шляхи удосконалення місцевої податкової системи України. Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки». 2009. С. 204–208.
8. Проскура К. Зарубіжний досвід організації податкового адміністрування. Економічний часопис. 2012. С. 30–36.
9. Сідельникова Л., Костіна Н. Податкова система: навч. посіб. 2013. 324 с.

REFERENCES:

1. The Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine dated 02.12. 2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. About local taxes and fees: Decree of the Cabinet of Ministers dated May 20, 1993 № 56–93. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/56-93>.
3. About the taxation system: Law of Ukraine dated 25.06.1991 No. 1251-XII (expired). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>.
4. On the ordering of the mechanism for payment of market fees: Decree of the President of Ukraine dated June 28, 1999 No. 761/99 (expired). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/761/99>.
5. Khlbok Y. The main directions of the reform of the modern tax system of Ukraine. Bulletin of the Berdyansk University of Management and Business, 2009. 231 p.
6. Bandurka O. Tax law: [scientific and practical manual]. Center for Educational Literature, 2014. 95 p.
7. Skakun Y. Legislative ways to improve the local tax system of Ukraine // Uchenye zapiski Tavricheskogo National University. V.I. Vernadsky Series “Legal Sciences”, 2009. P. 204–208.
8. Proskura K. Foreign experience in tax administration. Economic Journal, 2012. P. 30–36.
9. Sidelnikova L., Kostina N. Tax system: [curriculum vitae]. Manual, 2013. 324 p.

УДК 336.7

## Аналіз банківського ринку як системоутворюючої ланки фінансового сектору країни: проблеми та шляхи розвитку в контексті Євроінтеграції

**Колосінська М.І.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри економіки та безпеки підприємства  
Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича

**Катринуца К.І.**

студентка факультету фінансів, підприємництва та обліку  
Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича

У статті досліджено роль банківської системи у загальному механізмі функціонування фінансової сфери та економіки загалом. З'ясовано основні проблеми неефективного функціонування банківських установ в Україні, розглянуто тенденції інтеграції вітчизняної фінансової системи до ЄС. На основі проведеного аналізу зроблено висновки щодо можливих дій, спрямованих на вдосконалення функціонування банківської системи України з урахуванням євроінтеграційних процесів. Сформульовано низку рекомендацій стосовно першочергових заходів, яких необхідно вжити для модернізації банківської системи України в умовах Євроінтеграції.

**Ключові слова:** банківська система, євроінтеграційні процеси, ефективний розвиток, банківські послуги, ліквідність.

Kolosins'ka M.I., Katrynutsa K.I. АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО РЫНКА КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩЕГО ЗВЕНА ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА СТРАНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье исследована роль банковской системы в общем механизме функционирования финансовой сферы и экономики в целом. Выявлены основные проблемы неэффективного функционирования банковских учреждений в Украине, рассмотрены тенденции интеграции отечественной финансовой системы в ЕС. На основе проведенного анализа сделаны выводы относительно возможных действий, направленных на совершенствование функционирования банковской системы Украины с учетом евроинтеграционных процессов. Сформулирован ряд рекомендаций по первоочередным мероприятиям, которые необходимо осуществить для модернизации банковской системы Украины в условиях Евроинтеграции.

**Ключевые слова:** банковская система, евроинтеграционные процессы, эффективное развитие, банковские услуги, ликвидность.

Kolosins'ka M.I., Katrynutsa K.I. ANALYSIS OF THE BANKING MARKET AS A PART OF THE FINANCIAL SECTOR OF THE COUNTRY: PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

The article examines the role of the banking system in the overall mechanism of functioning of the financial sector and the economy as a whole. In order to achieve the goal, the role of the banking system in the overall mechanism of functioning of the financial sector and the economy as a whole has been researched. The basic problems and causes of destabilization of effective functioning of banking institutions in Ukraine are revealed. The indicators of the state of banks activity in Ukraine are analyzed, namely: dynamics of income, expenses and results of activity of domestic banking institutions, deposit and loan portfolio of individuals, transparency indicator. The tendencies of integration of the domestic financial system into the EU are considered.

**Keywords:** banking system, Euro integration process, effective development, banking services, liquidity.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Євроінтеграційні наміри України та ринкові перетворення у вітчизняній економіці внесли зміни до процесу розвитку вітчизняного фінансового сектору. Суттєвий вплив цих зміни відчула на собі, звичайно, банківська система України, яка є системоутворюючою ланкою фінансового ринку. Вплив цих змін відстежуємо також у збільшенні присутності іноземних банків, необхідності імплементації

норм банківського законодавства, чинних в ЄС, та європейських методів ведення банківського бізнесу у вітчизняну практику. Саме тому розвиток банківського сектору є необхідною умовою нормального функціонування економіки, адже тільки через ефективну банківську систему можна здійснити реструктуризацію економіки, яка є нагальною проблемою України. Отже, із 96 платоспроможних банків станом на 1 січня 2017 року 63 банки отримали прибуток

у розмірі 10,8 млрд. грн., а 33 банки – збиток у 170,2 млрд. грн. Така статистика засвідчує, що банківський сектор продовжує перебувати в кризовому стані, тому визначення причин, що призводять до такого стану, та шляхів подолання є актуальним питанням сьогодення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Протягом останніх років проблеми та перспективи функціонування банківського сектору України досліджували багато українських вчених, а саме О.Д. Вовчак, О.В. Дзюблюк, О.М. Крамаренко, В.В. Масленнікова, О.В. Крухмаль, М.Б. Колісник, С.А. Кузнєцова, З.С. Пестовська, Ю.Є. Холодна [1; 3; 5; 6]. Питання сучасного стану та перспектив розвитку банківської системи України продовжує викликати значний інтерес серед науковців. В.В. Масленнікова висвітлює основні проблеми банківської системи України порівняно з тенденціями розвитку відповідного сектору в зарубіжних країнах. О.Д. Вовчак та О.М. Крамаренко приділили значну увагу формулюванню напрямів стабілізації роботи банків в умовах кризових явищ, а Р.В. Корнилюк проводить дослідження перспектив діяльності російських банків в Україні.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість досліджень стану та основних тенденцій розвитку банківської системи, окремі питання щодо ефективних методів управління банківською системою України в контексті євроінтеграційних процесів залишаються нерозкритими. Актуальність зазначених питань, необхідність їх поглибленого дослідження зумовили вибір теми роботи, окреслили мету та завдання дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в аналізі діяльності банківських установ та визначенні механізмів удосконалення та ефективного розвитку банківської системи України у контексті Євроінтеграції.

Для реалізації означеної мети поставлено такі завдання:

- проаналізувати стан вітчизняного банківського ринку;
- охарактеризувати основні напрями інтеграції банківської системи України до Європейського Союзу;
- визначити основні проблеми банківської системи України на шляху процесів європейської інтеграції нашої країни;
- розробити заходи щодо імплементації європейського досвіду розвитку банківської системи в українських реаліях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні розвиток фінансового сектору України в контексті Євроінтеграції визначається Угодою про співробітництво між Україною та ЄС, Меморандумом про економічну та фінансову політику та Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 року [9]. Але, проаналізувавши вищезазначені документи, ми доходимо висновку, що прописані там заходи мають переважно лише декларативний характер і не використовуються повною мірою.

Найактивнішими інституційними учасниками фінансового сектору економіки України виступають комерційні банки, страхові компанії, фондові біржі, адже саме вони складають найбільшу частку фінансових ресурсів і мають безпосередній вплив на розвиток виробництва в країні, інвестиційний клімат і добробут населення. Доцільно відзначити, що саме протягом останніх років банківська система зростала значно швидше, ніж інші сегменти фінансового сектору, проте існують значні проблеми, які стримують подальший розвиток вітчизняних банків, зокрема наявність військового конфлікту на сході, який знизив довіру споживачів фінансових послуг до банківського сектору; скорочення економічної активності, значні торговельні дисбаланси, що спричинили девальвацію та прискорення інфляції до 30% річних; проблеми непрозорих принципів ведення банківської діяльності; наявність великої кількості схем відмивання грошей; низький рівень менеджменту та відповідальності власників банків; цілеспрямоване банкрутство банків їх акціонерами; низька якість кредитних портфелів [11, с. 68]. Саме ці чинники призвели до суттєвого зменшення кількості банків, які мають ліцензію на здійснення банківської діяльності (станом на 1 січня 2017 року функціонують 96 установ, що на 18% менше, ніж в попередньому році).

Таким чином, в процесі становлення та розвитку фінансового сектору України банки здобули провідні позиції в процесі створення ВВП та забезпечення економічного зростання за рахунок їх здатності трансформувати заощадження в інвестиції. У цьому контексті аналітичний огляд сучасного стану функціонування банківського сектору економіки та його ефективності в процесі забезпечення економічного зростання країни набуває великого значення. Саме тому доцільно проаналізувати основні показники діяльності банків України (табл. 1).

Таблиця 1

## Основні показники діяльності банків України за 2015–2017 роки, млн. грн.

Назва показника	Станом на			Абсолютне відхилення (1 січня 2017 року/1 січня 2015 року), +, -	Відносне відхилення (1 січня 2017 року/1 січня 2015 року), %
	1 січня 2015 року	1 січня 2016 року	1 січня 2017 року		
Кількість діючих банків, од., усього	163	117	96	-67	-41,1
зокрема, з іноземним капіталом, од.	51	41	38	-13	-25,5
з іноземним капіталом у 100%, од.	19	17	17	-2	-10,5
Активи банків	1 316 852	1 254 385	1 256 299	-60 553	-4,6
Кредити надані	1 006 358	1 009 768	1 005 923	-435	-0,04
Пасиви	1 316 852	1 254 385	1 256 299	-60 553	-4,6
Капітал	148 023	103 713	123 784	-24 239	-16,4
Зобов'язання банків	1 168 829	1 150 672	1 132 515	-36 314	-3,1

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [9]

Отже, проаналізувавши дані таблиці за 2015–2017 роки, бачимо зниження кількості банківських установ (кількість банків як з частковим іноземним капіталом, так і з іноземним капіталом у 100% зменшується на 25,5% та 10,5% відповідно). Також потрібно відзначити, що за кількістю банків зменшується і кількість їхніх структурних підрозділів. Так, якщо на початок 2015 року функціонували 15 082 діючі структурні підрозділи банків, то на початок 2017 року цей показник зменшився на 31,6% і становив 10 316 підрозділи.

Помітним є скорочення капіталу банківської системи України на 16,4% відносно 2015 року. З урахуванням низької якості активів банківської системи України та збиткової діяльності зобов'язання банків протягом 2015–2017 років зменшилися на 3,1%.

Під час дослідження активів вітчизняних банків велике занепокоєння викликають низька якість кредитних портфелів, вага частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, що засвідчують наявність системної банківської кризи в Україні. Кредитний портфель фізичних осіб збільшився у гривні з початку року на 18,3 млрд. грн., тоді як у ВКВ (вільноконвертованій валюті) – зменшився на трохи більше \$400 млн. Масове іпотечне кредитування не повернулося, а кредитні продукти, що покривають розриви ліквідності у людей від зарплати до зарплати, зараз пропонують майже всі банки. Загальний приріст портфеля на рівні 2% з початку року мало допомагає еко-

номіці збільшувати продажі на споживчому ринку. Динаміка кредитного портфеля юридичних осіб взагалі має від'ємний характер (-1,8%). На тлі зростання кредитного портфеля в гривні на 23,1 млрд. грн. має місце згорання валютного портфеля на більш ніж \$1 млрд. [8].

Щодо депозитного портфеля, то депозитний портфель фізичних осіб банківської системи за 10 місяців у гривні збільшився на 18 млрд. грн. (+3,8%). Відстежується позитивна тенденція. Здійснення поглибленого аналізу дає змогу відзначити, що майже 16 млрд. грн. – це приріст у «Приватбанку» за рахунок переведення депозитів у валюті і депозитних сертифікатів. З банків за участю російської держави забрали понад 20% депозитів. Тобто якщо із системи прибрати фактор найбільшого банку, питома вага якого в депозитному портфелі продовжує зростати, то успіхи інших у сукупності є мінімальними. Депозитний портфель юридичних осіб має від'ємний сумарний результат (-3,2%). На майже 4,6 млрд. грн. приросту в гривні приходиться трохи більше \$700 млн. відтоку. У цьому сегменті обігові кошти бізнес переносить у банки із західним капіталом [8].

Особливу увагу хотілося б звернути на фінансові результати діяльності банківського сектору економіки України (рис. 1).

Як бачимо, у 2016 році збитки зросли в 2,4 рази порівняно з 2015 роком, а саме до 159 млрд. грн. Такий історично високий рівень збитків був зумовлений переважно форму-

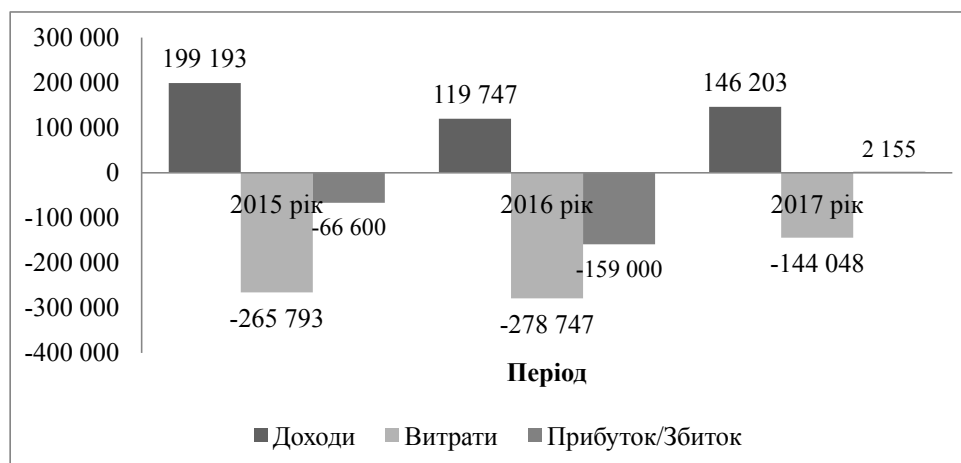


Рис. 1. Динаміка доходів, витрат та результатів діяльності банків України протягом 2015–2017 років, млн. грн.

ванням резервів під кредитний портфель «Приватбанку» на 145 млрд. грн. У решти банків збитки зменшилися до 24 млрд. грн. на тлі зниження обсягів відрахувань до резервів. У 2017 році фінансовий результат банків покращився, а саме банки отримали прибуток у розмірі 2,1 млрд. грн. Такому поліпшенню сприяло, зокрема, суттєве скорочення відрахувань до резервів, а саме у 1,8 рази порівняно з відповідним періодом 2016 року. Найбільшу частку в доходах банківської системи протягом 2015–2017 років займали процентні доходи (становили більше 60% від загального обсягу доходів) та комісійні (більше 14%). Це свідчить про певну сталість структури доходів банківської системи.

Для банківської системи України характерні ті ж загальні принципи, які характеризують діяльність банківських систем країн ЄС і безпосередньо Центральної та Східної Європи (дворівнева побудова, розділення функцій центрального банку та всіх інших банків, контроль за діяльністю банківських установ). Однак вони здійснили реформування своїх банківських систем значно швидшими темпами, ніж Україна, що зумовило вищий рівень конкурентоздатності їхніх банків, якщо порівнювати з українськими, та вищу ефективність їх розвитку. У таких умовах ключовим залишається питання розвитку та подальшого вдосконалення банківської системи, яка б дала поштовх для позитивних зрушень в економіці країни.

На поточному етапі економічного розвитку України інтереси вітчизняних представників банківської системи та іноземних банків не завжди співпадають. На сучасному етапі у країнах ЄС банки сконцентровані на вирі-

шенні проблем ліквідності, зокрема, за рахунок припинення фінансування закордонних філій та дочірніх банків, виведення коштів з менш розвинених країн. Тоді як першочерговим завданням функціонування банківської системи України є не лише збереження стабільності, але й розширення кредитування реального сектору економіки.

Шляхами подолання розриву в розвитку банківської системи нашої країни та європейських країн мають стати такі кроки. По-перше, залучення додаткових ресурсів шляхом безпосереднього виходу українських банківських установ на європейські фондові біржі для залучення фінансових ресурсів як для клієнтів банку, так і шляхом додаткової емісії власних цінних паперів банку. Головною проблемою цього є неготовність вітчизняного банківського менеджменту та власників до роботи на європейських фінансових ринках за європейськими правилами. По-друге, створення та актуалізація діяльності альтернативних парабанківських посередницьких структур. За таких умов вони отримають доступ до значних обсягів дешевих фінансових ресурсів європейських країн та розмістять їх в українських комерційних банках, а високий рівень ризикованості активних операцій з українськими банками може бути мінімізований як звичайними інструментами мінімізації кредитних ризиків (диверсифікація активів, придбання привілейованих акцій), так і інноваційними банківськими продуктами. По-третє, відкриття філій крупних світових банків і подальшим переливом частини їх ресурсів у вітчизняний міжбанківський ринок. З одного боку, такий напрям може створити додаткові конкурентні загрози для наявних комерцій-

них банків в Україні, а з іншого боку, створить практично необмежений фінансовий ресурс на внутрішньому ринку [2].

Проте, незважаючи на переваги щодо залучення іноземного капіталу в банківську систему, існує також низка ризиків, які за умови виникнення певних обставин можуть негативно впливати на розвиток банківської системи та економіки загалом. Так, у банківській системі Польщі більш ніж 75% капіталу банків належать зарубіжним інвесторам, що привело до витіснення з ринку банків з польським капіталом та до фактичної втрати польськими інвесторами контролю над банківською системою. Така ситуація є рівнозначною втраті фінансової незалежності країни. Тому на законодавчому рівні доцільно обмежити розміри внесків іноземних інвесторів до статутного капіталу банків України.

Для зміцнення банківськими установами власних позицій на фінансовому ринку доцільно покращити показники ліквідності через взаємодію з іншими фінансовими посередниками, торговцями цінними паперами, застосування нестандартних схем роботи з іншими гравцями ринку банківських послуг; пошук неформальних підходів до взаємовідносин із клієнтами шляхом розроблення індивідуальних графіків погашення заборгованості, заміни застави, організації проведення угод між вкладником і позичальником на вигідних для банку умовах та інформування про такі можливості клієнтів; підвищення стандартів надання традиційних банківських послуг; розробку принципово нових банківських продуктів і послуг; створення позитивного іміджу банку тощо.

На нашу думку, в Україні потрібно реформувати механізм гарантування вкладів населення. Рекомендований мінімум для банків країн ЄС встановлено на рівні 100 тисяч євро, а в Україні він дорівнює 200 тис. грн., що є значно нижчим від рекомендованого ЄС рівня. Це дасть змогу покращити ситуацію одразу на двох рівнях: на рівні банку – стимулювати приплив депозитів, знизити ризики раптового відпливу депозитів у разі розгортання панічних настроїв; на рівні банківської системи – посилити конкуренції на депозитному ринку, розширити та покращити якості ресурсної бази.

Для виконання поставлених цілей Національному банку України бракує функціональної незалежності. Він повинен отримати більшу свободу щодо здійснення грошово-кредитної політики та нагляду за фінансо-

вим сектором. Тому необхідне посилення незалежності Національного банку України, зокрема посилення незалежності шляхом внесення змін до Закону «Про Національний банк України» з метою приведення його у відповідність до стандартів ЄС. Оцінка незалежності Національного банку свідчить про те, що акти, які регулюють діяльність Національного банку України та уряду, ні формально, ні фактично не відповідають критеріям ЄС щодо незалежності центрального банку. Значення індексу Цукермана для України коливаються в межах від 0,42 до 0,69, в середньому перебувають на рівні 0,52, тоді як у країнах ЄС цей показник наближений до 1. Результат слід тлумачити таким чином: ступінь незалежності Національного банку України становить 52% від ідеального показника.

Також в Україні слід розширити співробітництво органів банківського нагляду. Збільшення масштабів та підвищення складності роботи банківських груп та фінансових ринків викликають необхідність розширення міжнародного співробітництва органів банківського нагляду переважно через обмін інформацією, а також поглиблення знань фінансових інструментів і зміцнення зв'язків з фінансовими групами.

Для розвитку банківської системи та економіки загалом особливої актуальності набувають стандарти прозорості та розкриття інформації. З підвищенням зацікавленості вітчизняних інвесторів до банків та появою на ринку банківських послуг міжнародних інвесторів, які вимагають об'єктивного аналізу інформації, зміни в стандартах розкриття інформації та прозорості дуже важливі. Часто перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) здійснюється тільки в рамках вимог Національного банку України, які не включають усіх МСФЗ. Так, наприклад, згідно з вимогами Національного банку, більшість банків публікує не повні річні звіти на своїх веб-сайтах, а тільки їх частину з висновком незалежного аудитора. Крім цього, банки повинні розкривати в річних звітах інформацію не тільки щодо реальних власників, але й стосовно бенефіціарних власників, тобто фізичних осіб або публічних компаній, які в ланцюзі власників є останніми. Керівники деяких банків зазначають, що причина відсутності розкриття такої інформації полягає у відсутності таких вимог у законодавчих актах. Слід відзначити, що показник транспарентності (прозорості) НБУ становить 7,5 балів, що вдвічі нижче за

показники центробанків європейських країн, а також має індекс прозорості на рівні таких країн, як Македонія (7), Румунія (7,5), Молдова (8), Данія (8), тоді як в таких країнах, як Ісландія, Чехія, Великобританія, Угорщина, середнє значення індексу складає понад 10 балів.

У сучасних умовах актуальним є питання необхідності оцінки стійкості банківської системи. Фактично ризики зростають саме під час економічного піднесення, проте вони можуть не виявлятися доти, доки не настане період ускладнень. Тобто під час розроблення стратегій формування капіталу та резервів керівники банків повинні ставити перед собою мету підвищення стійкості банків у період піднесення, а також пам'ятати, що дисбаланси, що призводять до фінансової нестабільності, зазвичай розвиваються в найбільш сприятливій економічній ситуації. Згідно зі статистикою лідерами рейтингу Mind життєздатності банків, що працюють в Україні, за результатами III кварталу 2017 року стали американський «Сітібанк», австрійський «Райффайзен Банк Аваль» та французький «УкрСіббанк». За ними розташувалися французький «Креді Агріколь», німецький «Прокредит Банк» та угорський «ОТП Банк». Ці установи вийшли в лідери за комбінацією таких кількісних показників надійності, як ліквідність, рентабельність, достатність капіталу, а також якісних факторів безперебійності платежів, підтримки акціонерів та ризиків країн їхнього походження. Саме ці банки мають найвищу здатність пережити період системної нестабільності.

Отже, в Україні стабільні лише ті банки, які мають значну частку іноземного капіталу. Така статистика ще раз підтверджує необхідність запроваджувати у вітчизняну банківську систему інструменти та методи управління фінансовим сектором зарубіжних економічно розвинених країн.

Таким чином, якщо вітчизняна політика управління буде рівнятися на європейську, це сприятиме:

- забезпеченню ефективного та належного захисту інвесторів і покращенню інвестиційного клімату, активізації руху інвестиційного капіталу через кордони України;
- стабільності та надійності банківської системи;
- вдосконаленню нормативно-правової бази для здійснення нагляду на консолідованій основі за фінансовими групами, до складу яких входять банки;

- підвищенню якості корпоративного управління, систем ризик-менеджменту та внутрішнього контролю в банках;

- забезпеченню цілісності фінансової системи, що є умовою ефективної співпраці її суб'єктів.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, протягом 2015–2017 років український фінансовий сектор пережив найглибшу кризу за часів незалежності. Це обумовлено як військовим конфліктом та анексією Росією українських територій, так і масштабними структурними дисбалансами, акумульованими протягом останнього десятиліття. Ринку фінансових послуг в Україні залишається малорозвиненим через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Загалом фінансовий сектор залишається вразливим до можливих зовнішніх та внутрішніх шоків.

Щодо банківського сектору, то він тривалий час залишався без належного регулювання та ефективного нагляду. Це привело до стрімкого зростання кількості установ, які не мали наміру виконувати функції класичного фінансового посередництва та розглядалися акціонерами виключно як інструмент фінансування пов'язаних бізнесів. Реструктуризація фінансового сектору та перезапуск банківської системи, що відбуваються сьогодні, викривають багато фундаментальних проблем і засвідчують вкрай високу вартість для економіки від зволікання з прийняттям соціально непопулярних, проте необхідних рішень. Чинниками, що впливають на неефективність функціонування банківського ринку в Україні, є різке скорочення кількості банків в Україні, низький рівень ризик-менеджменту більшості банків, девальвація національної грошової одиниці, зростання недовіри до банків.

Наслідки Євроінтеграції банківської системи повинні відповідати стратегічному пріоритету фінансової політики України, забезпеченню стабільності банківської системи. Банківським та небанківським установам необхідно підвищити роль та розширити функції наглядових рад. Також необхідно покращити систему гарантування вкладів населення, оскільки сьогодні довіра до великої кількості банківських установ перебуває на дуже низькому рівні.

Підсумовуючи запропоновані вище методи, основними заходами, які сприятимуть зміцненню фінансового сектору країни вважаємо такі:

- розробка єдиного підходу до регулювання діяльності фінансових інститутів і



фінансових операцій, заснованого на економічній сутності, а не на юридичному статусі;

– необхідність реформування механізму гарантування вкладів населення;

– забезпечення стабільності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи на міжнародних ринках банківських послуг;

– запровадження системи моніторингу ризиків, прозорості для учасників ринку та інвесторів.

Проведення ефективних перетворень в банківській системі України сприятиме прискоренню темпів європейської інтеграції, налагодженню більш тісного міжнародного економічного співробітництва та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних банків на ринку банківських послуг, дасть можливість збалансувати інтереси банків та клієнтів. Разом це дає змогу сформулювати шлях до інтеграції банківської системи України у європейський фінансовий ринок.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів / за ред. О.В. Дзюбляка. Тернопіль: ТНЕУ; Астон, 2012. 357 с.
2. Буріменко Ю.І., Голубова О.С. Напрями підвищення прибутковості банківської установи в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Прага: Publishing House "Education and Science" s. r. o., 2013. URL: [http://www.rusnauka.com/27\\_NII\\_2013/Economics/1\\_147003](http://www.rusnauka.com/27_NII_2013/Economics/1_147003).
3. Вовчак О.Д., Крамаренко О.М. Напрями стабілізації роботи банків в умовах кризових явищ. Фінансовий простір. 2014. № 4 (16). С. 27–31.
4. Еволюція фінансової системи ЄС: виклики та перспективи для України. Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2014. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1671>.
5. Кузнєцова С.А., Пестовська З.С. Банківська система: навч. посіб. Дніпропетровськ: Дніпропетр. ун-т ім. Альфреда Нобеля, 2014. 346 с.
6. Масленнікова В.В. Зарубіжні банківські системи. Економіка, фінанси, право. 2010. № 10. С. 15–20.
7. Николишин І.Ю., Зізяк Н.В. Роль та значення фінансового ринку в фінансовій системі України. Young Scientist. 2014. № 7.
8. Основні показники діяльності банків України // Офіційний сайт Національного банку України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442).
9. Про затвердження Комплексної програми розвитку фінансового сектора України до 2020 року: Проект Постанови Правління Національного банку від 18 червня 2015 року № 391. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15#n5>.
10. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки від 19 березня 2015 року № 499. URL: <http://nfp.gov.ua/news/918.html>.
11. Шишпанова Н.О., Іванов А.О. Фінансовий ринок: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. Modern Economics. 2017. № 1. С. 66–72.

#### REFERENCES:

1. Dzubliuk O.V. (2012). Bankivska systema Ukrainy: stanovlennia i rozvytok v umovakh hlobalizatsii ekonomichnykh protsesiv [Banking system of Ukraine: formation and development in the conditions of globalization of economic processes]. Ternopil: Aston, 357 p.
2. Burimenko Yu.I., Holubova O.S. (2013). Napriamy pidvyshchennia prybutkovosti bankivskoi ustanovy v umovakh zdiisnennia zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Areas of increasing the profitability of a banking institution in the context of foreign economic activity]. Prague: Education and Science. Available at: [http://www.rusnauka.com/27\\_NII\\_2013/Economics/1\\_147003](http://www.rusnauka.com/27_NII_2013/Economics/1_147003).
3. Vovchak O.D., Kramarenko O.M. (2014). Napriamy stabilizatsii roboty bankiv v umovakh kryzovykh yavyshch [Areas of stabilization of the banks in the conditions of crisis phenomena]. Finansovyi prostir, № 4 (16), pp. 27–31.
4. National Institute for Strategic Studies (2014). Evoliutsiia finansovoi systemy ES: vyklyky ta perspektyvy dlia Ukrainy [The Evolution of the EU Financial System: Challenges and Prospects for Ukraine]. Kyiv: National Institute for Strategic Studies. Available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1671>.
5. Kuznetsova S.A., Pestovska Z.S. (2014). Bankivska systema [The banking system]. Dnipropetrovsk: Dnipropetrovsk Alfred Nobel University, 346 p.
6. Masliennikov V.V. (2010). Zarubizhni bankivski systemy [Foreign banking systems]. Ekonomika, finansy, pravo, № 10, pp. 15–20.

7. Nykolyshyn I.Yu., Ziziak N.V. (2014). Rol ta znachennia finansovoho rynku v finansovii systemi Ukrainy [The role and significance of the financial market in the financial system of Ukraine]. *Young Scientist*, № 7.
8. Natsionalnyi bank Ukrainy. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy [Main indicators of activity of Ukrainian banks]. Available at: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442).
9. Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy (2015). Pro zatverdzhennia Kompleksnoi prohramy rozvytku finansovoho sektora Ukrainy do 2020 roku [On Approval of the Comprehensive Program for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020]. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15#n5>.
10. Natsionalnyi bank Ukrainy (2015). Stratehiia reformuvannia derzhavnoho rehuliuвання ryнкiv nebankivskykh finansovykh posluh na 2015–2020 roky № 499 [Strategy for Reforming the State Regulation of Non-Bank Financial Services Markets for 2015–2020, No. 499]. Available at: <http://nfp.gov.ua/news/918.html>.
11. Shyshpanova N.O., Ivanov A.O. (2017). Finansovyi ryнок: suchasnyi stan, problemy na perspektyvy rozvytku [Financial market: the current state, problems on the prospects of development]. *Modern Economics*, № 1, pp. 66–72.

УДК 336.77:631.15 (477)

## Сучасний стан і перспективи розвитку ринку платіжних карток в Україні

**Коць О.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів  
Національного університету «Львівська політехніка»

**Гоменюк В.В.**

студентка  
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті розглянуто сучасний стан ринку платіжних карток в Україні. Охарактеризовано динаміку кількості платіжних карток та обсяг операцій впродовж 2010–2018 рр. Сформовано, систематизовано переваги та недоліки використання платіжних карток для безготівкових розрахунків. Проаналізовано закордонний досвід стимулювання безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток. Запропоновано основні напрями вдосконалення діяльності та розвитку ринку платіжних карток в Україні, а також заходи стимулювання розвитку цього ринку.

**Ключові слова:** платіжна картка, ринок платіжних карток, безготівкові розрахунки, платіжна інфраструктура, банк.

Коць О.О., Гоменюк В.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено современное состояние рынка платежных карт в Украине. Охарактеризованы динамика количества платежных карт и объем операций в течение 2010–2018 гг. Сформированы, систематизированы преимущества и недостатки использования платежных карт для безналичных расчетов. Проанализирован зарубежный опыт стимулирования безналичных расчетов с использованием платежных карт. Предложены основные направления совершенствования и развития рынка платежных карт в Украине, а также меры стимулирования развития этого рынка.

**Ключевые слова:** платежная карта, рынок платежных карт, безналичные расчеты, платежная инфраструктура, банк.

Kots' O.O., Homeniuk V.V. THE CURRENT STATE AND THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE PAYMENT CARDS MARKET IN UKRAINE

The article reviews the current state of the payment cards market in Ukraine. The dynamics of the volume and quantity of transactions by payment cards during 2010–2018 are characterized. The advantages and disadvantages of using payment cards for cashless settlements are formed and systematized. The foreign experience of stimulating cashless payments using payment cards is analyzed. The main directions of improvement and development of the payment cards market in Ukraine, as well as measures to stimulate the development of this market, are offered.

**Keywords:** payment card, payment cards market, cashless payments, payment infrastructure, bank.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У зв'язку з розвитком фінансово-кредитних установ України, впровадженням високотехнологічних фінансових інструментів для забезпечення ефективного управління фінансовими потоками все більшої актуальності набувають питання популяризації безготівкових розрахунків, а поміж цим постає проблема розвитку ринку платіжних карток. Процеси глобалізації вимагають постійного вдосконалення та осучаснення платіжних систем, а також мінімізації готівкових розрахунків як таких, що є першопричиною «тіньової» економіки, а також складно піддаються державному контролю та нагляду.

Сьогодні усі учасники грошових розрахунків зацікавлені в надійному, зручному та швидкому способі здійснення цих розрахунків, чого можна досягти саме завдяки вибору безготівкової форми для їхнього здійснення. Найзручнішим платіжним інструментом, що дає змогу здійснювати безготівкові розрахунки та користуватися безготівковими грошима, нині є платіжна картка. Тому серед банківських установ існує серйозна конкуренція за сегменти ринку платіжних карток, а також актуалізуються питання вдосконалення розрахунків з використанням платіжних карток та розвитку ринку платіжних карток загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Нині питання здійснення безготівкових розрахунків, механізму їхньої практичної реалізації та інструментального забезпечення досліджують Є.О. Бублик [1], М.О. Євдокімова [2], В.В. Ільчук, І.М. Садчикова, Т.О. Савченко [3], К.О. Катюха, В.І. Успенко [4], Н.І. Корецька [5], Г.С. Морозова [6], Л.О. Невідома, О.В. Марченко [7], Т.О. Плісак, Л.О. Нетребчук [8], І.І. Попович [9] та інші науковці. Основою досліджень цих вчених є проблеми розвитку ринку банківських платіжних карток, необхідність оцінювання його сучасного стану, обґрунтування доцільності та перспектив розвитку безготівкових розрахунків в Україні. Також авторами зосереджено увагу на аналізі динаміки кількості встановлених банками платіжних терміналів, випущених платіжних карток, кількості та обсягів готівкових і безготівкових розрахунків тощо. Крім того, в досліджених публікаціях наявні окремі заходи щодо вдосконалення фінансової безпеки власників пластикових карт та підвищення надійності безготівкових розрахунків.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте недостатньо уваги науковці приділяють виокремленню переваг та недоліків використання платіжних карток для здійснення безготівкових розрахунків, розробці напрямів удосконалення та розвитку ринку платіжних карток в Україні, а також заходам, які б стимулювати розвиток цього ринку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є пошук напрямів удосконалення та розвитку ринку платіжних карток в Україні. Окремими завданнями є виявлення тенденцій розвитку вітчизняного ринку платіжних карток за окремими показниками, аналіз закордонного досвіду популяризації безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток, формування заходів, що стимулюватимуть розвиток ринку платіжних карток в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [10] «платіжна картка – електронний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій

формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором».

З метою виявлення основних тенденцій розвитку ринку платіжних карток в Україні проаналізуємо динаміку кількості банків-учасників карткових платіжних систем, держателів платіжних карток, а також кількості платіжних карток (в обігу та активних) в Україні за 2010–2018 рр. (табл. 1).

За період 2010–2018 рр. спостерігається тенденція до зменшення практично всіх абсолютних значень показників, наведених у табл. 1. Це зумовлене трьома основними чинниками, а саме зменшенням кількості банків в Україні, фінансовими кризами в Україні (2008 р., 2013–2014 рр.), зміною підконтрольних територіальних кордонів, що безпосередньо відобразилося на фактичних статистичних даних, сформованих Державною службою статистики України. Тому вважаємо, що задля аналізування основних тенденцій розвитку ринку платіжних карток в Україні необхідно досліджувати відносні показники, а не абсолютні, що характеризують цей ринок. Так, у табл. 2 наведено результати розрахунку відносних показників стану ринку платіжних карток в Україні.

За результатами виконаних розрахунків можна стверджувати, що ринок платіжних карток в Україні впродовж 2010–2018 рр. активно розвивається. Так, частка банків, що є учасниками карткових платіжних систем, у загальній кількості діючих в Україні банків зросла з 81,56% у 2010 р. до 93,90% у 2018 р. Кількість активних карток, випущених 1 банком-учасником карткових платіжних систем, зросла у 2,27 рази (з 199,34 тис. шт. у 2010 р. до 452,70 тис. шт. у 2018 р.), а кількість випущених платіжних карток у розрахунку на 1 банку-учасник зросла у 2,55 рази (з 304,58 тис. шт. у 2010 р. до 777,49 тис. шт. у 2018 р.). Тобто можна стверджувати, що банки, які залишилися на ринку, більш активно працюють у напрямі популяризації використання населенням платіжних карток. Якщо ж проаналізувати кількість платіжних карток, що припадає на 1 особу в Україні, то станом на 1 січня 2018 р. цей показник становить 1,41 шт., хоча 1 січня 2010 р. його значення становило 0,97 шт. (тобто не кожен громадянин України використовував платіжні картки для розрахунків безготівковими грошима). Така динаміка показника свідчить про зростання довіри населення до безготівкових розрахунків, зростання рівня захищеності безготівкових розрахунків з вико-

Таблиця 1

**Загальні дані банків-учасників карткових платіжних систем, держателів платіжних карток, а також кількість платіжних карток (в обігу та активних) в Україні за 2010–2018 рр.**

Звітна дата	Банки-учасники карткових платіжних систем, од.	Держателі платіжних карток, тис. ос.	Платіжні картки в обігу, тис. шт.	Активні платіжні картки, тис. шт.
1 січня 2010 р.	146	39 395	44 469	29 104
1 січня 2011 р.	141	39 942	46 375	29 405
1 січня 2012 р.	142	35 179	57 893	34 850
1 січня 2013 р.	142	44 339	69 826	33 106
1 січня 2014 р.	143	49 719	69 726	35 622
1 січня 2015 р.	128	51 649	70 551	33 042
1 січня 2016 р.	98	43 058	59 307	30 838
1 січня 2017 р.	87	41 746	57 633	32 389
1 січня 2018 р.	77	41 721	59 867	34 858

*Джерело: сформовано авторами за даними джерела [11]*

Таблиця 2

**Результати розрахунку відносних показників стану ринку платіжних карток в Україні за 2010–2018 рр.**

Звітна дата	Частка банків, що є учасниками карткових платіжних систем у загальній кількості діючих банків, %	Кількість платіжних карток на 1 ос., шт.	Кількість активних карток, випущених 1 банком-учасником карткових платіжних систем, тис. шт.	Кількість платіжних карток, випущених 1 банком-учасником карткових платіжних систем, тис. шт.
1 січня 2010 р.	81,56	0,97	199,34	304,58
1 січня 2011 р.	80,57	1,01	208,55	328,90
1 січня 2012 р.	81,14	1,27	245,42	407,70
1 січня 2013 р.	81,14	1,53	233,14	491,73
1 січня 2014 р.	79,44	1,53	249,10	487,59
1 січня 2015 р.	81,01	1,64	258,14	551,18
1 січня 2016 р.	89,91	1,39	314,67	605,17
1 січня 2017 р.	93,55	1,35	372,29	662,45
1 січня 2018 р.	93,90	1,41	452,70	777,49

*Джерело: розраховано авторами за даними джерел [11; 12]*

ристанням платіжних карток, зручність та доступність цього платіжного інструмента. Можемо говорити про позитивні зміни в розвитку ринку платіжних карток в Україні.

Деталізовану характеристику платіжних карток, емітованих українськими банками за 2015–2018 рр., наведено в табл. 3.

За період 2015–2018 рр. українські банки переорієнтували свою увагу на випуск максимально універсальних платіжних карток, функції яких є широкими та задовольняють потреби широкого кола клієнтів. Так, у 2,7 разів зростає кількість безконтактних платіжних карток, а також за відносно стабільної кількості платіжних карток окремо з чипом та окремо з магнітною смугою банки у 3,2 рази

збільшили випуск платіжних карток, що водночас є з чипом та магнітною смугою. Відповідно до дебетової та кредитної функцій банки практично не змінили свою політику щодо емісії платіжних карток, тому бачимо стабільні обсяги таких карток впродовж аналізованого періоду. За типами фінансових операцій, що можна здійснити за допомогою платіжної картки, українські банки також зробили акцент на універсальності та багатофункціональності, тому кількість платіжних карток з одночасною функцією платежу та зняття готівки поступово зростає, а платіжні картки виключно з функцією зняття готівки банками практично не емітуються (станом на 1 січня 2018 р. лише 1 тис. таких карток використову-

## Види платіжних карток, які емітовані українськими банками

Звітна дата	Платіжні картки (тис. шт.)						
	Усього	За видами носіїв інформації					
		з магнітною смугою	з магнітною смугою та чипом	з них безконтактні	з чипом	з них безконтактні	віртуальні
1 січня 2015 р.	33 042	30 009	2 370	1 090	416	0	248
1 січня 2016 р.	30 838	27 586	2 766	1 406	194	45	291
1 січня 2017 р.	32 389	27 994	3 876	1 987	74	6	444
1 січня 2018 р.	34 858	27 202	7 407	2 721	24	24	225

Звітна дата	Платіжні картки (тис. шт.)							
	За платіжною схемою		За типами держателів		За типами фінансових операцій			з них з функцією електронних грошей
	з дебетовою функцією	з кредитною функцією	корпоративні	особисті	з функцією видачі готівки	з функцією платежів та видачі готівки	з функцією платежів без видачі готівки	
01.01.2015	25 491	7 551	356	32 686	153	32 654	236	16
01.01.2016	24 794	6 044	390	30 448	123	30 430	285	9
01.01.2017	29 398	2 991	467	31 922	39	31 906	444	54
01.01.2018	27 464	7 395	523	34 335	1	34 609	248	36

Джерело: сформовано авторами за даними [11]

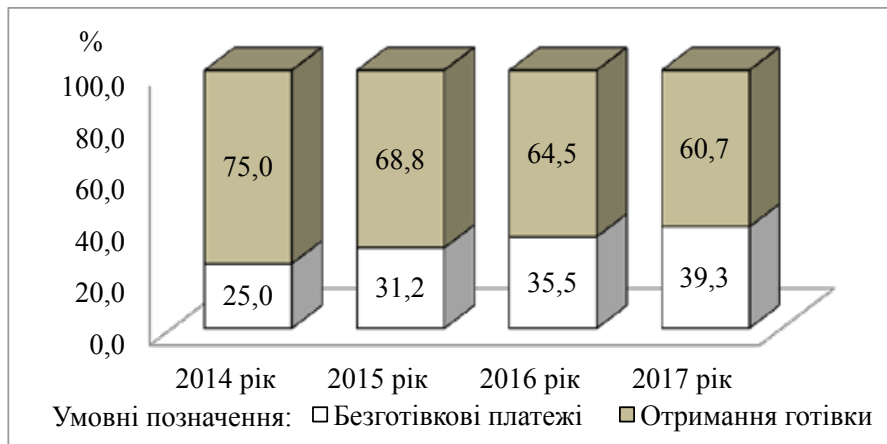
валася в Україні). Динаміка як особистих, так і корпоративних карток є зростаючою, тобто і підприємці, і громадяни все активніше використовують платіжні картки для безготівкових розрахунків. Водночас функція електронних грошей не є досить актуальною серед українських банків, що зумовлене законодавчими обмеженнями щодо емісії електронних грошей в Україні та розрахунків ними. Тому у 2018 р. має місце скорочення кількості платіжних карток, які мають таку функцію.

Кількість та обсяги операцій, що здійснюються з використанням платіжних карток, наведено в табл. 4.

За аналізований період спостерігається тенденція до збільшення обсягів та кількості операцій з використанням платіжних карток, що пов'язане з розвитком торгівлі та сфери послуг, зокрема зі збільшенням кількості терміналів, популяризації послуг через мережу Інтернет, можливістю дистанційної оплати за

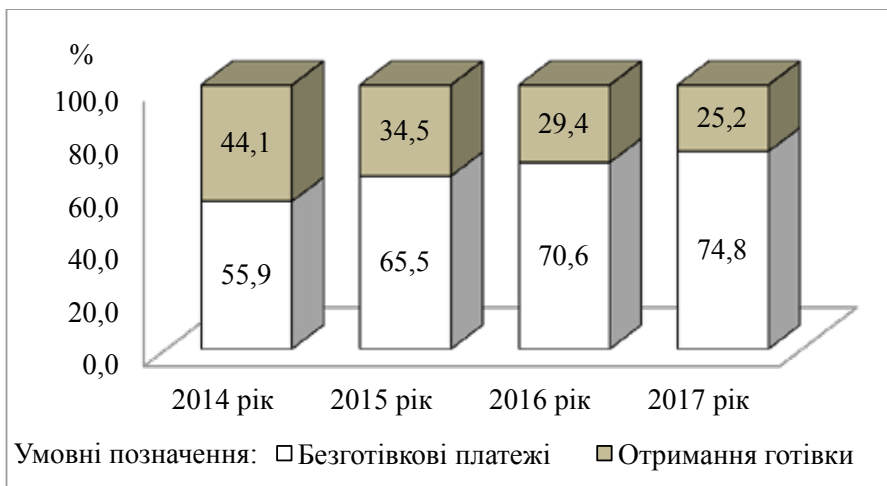
продукцію. Також до зростання обсягів операцій з використанням платіжних карток привела інфляція, адже зростання цін в Україні за аналізований період склало приблизно 2 рази (за офіційними статистичними даними [12]). Тому більш показовими з точки зору розвитку ринку платіжних карток є динаміка кількості операцій з використанням платіжних карток та структура таких операцій (рис. 1, 2).

Спостерігаються позитивні зміни щодо використання платіжних карток. Так, з метою отримання готівки платіжною картою виконано лише 25,2% усіх операцій у 2017 р. (у 2014 р. – 44,1% операцій), тоді як для безготівкових розрахунків платіжною картою скористалися у 74,8% випадків у 2017 р. Також позитивною є динаміка за обсягами таких операцій, проте не настільки яскравою та показовою. У 2017 р. 60,7% коштів за операціями платіжними картками отримані готівкою, а лише 39,3% – безготівковими платежами



**Рис. 1. Структура операцій з використання платіжних карток в Україні (у грошовому еквіваленті)**

Джерело: розраховано, побудовано авторами за даними джерела [11]



**Рис. 2. Структура операцій з використання платіжних карток в Україні (у кількісному еквіваленті)**

Джерело: розраховано, побудовано авторами за даними джерела [11]

Таблиця 4

**Кількість та обсяги операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками**

Роки	Обсяги операцій (млн. грн.)			Кількість операцій (млн. шт.)		
	Безготівкові розрахунки	Отримання готівки	Усього	Безготівкові розрахунки	Отримання готівки	Усього
2010	29 463	421 189	450 652	121	571	692
2011	46 346	529 633	575 979	214	661	875
2012	91 583	649 897	741 480	348	725	1 073
2013	159 138	756 889	916 027	584	755	1 339
2014	255 194	763 841	1 019 035	879	693	1 573
2015	384 795	848 001	1 232 796	1 287	678	1 965
2016	571 275	1 038 985	1 610 260	1 775	738	2 513
2017	834 957	1 289 721	2 124 678	2 311	780	3 091

Джерело: сформовано авторами за даними джерела [11]

за продукцію. Порівняно з 2014 р., коли готівкою отримано 75,0% усього обсягу операцій з використанням платіжних карток, можна говорити про зміни у структурі розрахунків з використанням платіжних карток. Така динаміка розвитку ринку платіжних карток є позитивною та сприяє зменшенню тіньової економіки та легалізації розрахунків.

Про розширення платіжної інфраструктури, що позитивно впливає на розвиток ринку платіжних карток, свідчить збільшення кількості платіжних терміналів, банкоматів. Серед банків за кількістю емітованих платіжних карток та ступенем розгалуженості інфраструктури їхнього обслуговування станом на 1 січня 2018 р. лідерами є ПАТ КБ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль» [11].

За кількістю платіжних карток, що використовуються, та встановлених пристроїв для їхнього обслуговування в регіональному розрізі домінують м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області, що перш за все зумовлене кількістю населення та бізнес-одиниць, розташованих у цих регіонах. Відповідно, найменш забезпеченими платіжною інфраструктурою та платіжними картками є Чернівецька та Тернопільська області [11].

Безумовно, розвиток ринку платіжних карток відрізняється в окремих країнах світу. У більшості країн встановлене обмеження на розрахунки готівкою. Зокрема, такі обмеження на законодавчому рівні встановлені в Бельгії, Болгарії, Греції, Іспанії, Португалії, Словаччині, Франції, Чехії.

Все більшої популярності набувають заходи стимулювання безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток. Так, в Індії завдяки розвитку співпраці з міжнародною платіжною системою "Visa" вдалося знизити вартість випуску POS-терміналів на 50%. У Мексиці створено спеціальний фонд з метою організації податкових відрахувань через систему інтернет-банкінгу. Підприємствам торгівлі та послуг Південної Кореї, які приймають до оплати банківські картки, надаються податкові пільги. У США всі федеральні державні платежі здійснюються тільки в безготівковій формі. В Бельгії оплата певних видів податків повинна бути виконана виключно з банківського рахунку (прибутковий податок, податок на майно). В Німеччині стимулюється використання платіжних карток для платежів за газ, воду, електроенергію, зв'язок, страхові премії, сплати внесків за іпотеку, кредити тощо.

Переваги та недоліки практичного використання платіжних карток як інструмента здійснення безготівкових розрахунків систематизовано в табл. 5.

З урахуванням названих переваг та недоліків практичного використання платіжних карток для безготівкових розрахунків перспективними напрямками вдосконалення та розвитку ринку платіжних карток в Україні є:

- 1) оптимізація витрат часу на опрацювання даних за операціями з використанням платіжних карток;
- 2) вдосконалення захисту платіжних карток від шахрайства;

Таблиця 5

**Переваги та недоліки практичного використання платіжних карток для безготівкових розрахунків**

Критерії	Переваги	Недоліки
Надійність	Викрадену карту можна заблокувати, некоректно здійснені розрахунки можна відмінити або уточнити, тоді як викрадену готівку повернути майже неможливо.	Безготівкові розрахунки піддаються шахрайству та хакерським атакам.
Зручність	Можливість користування банківськими послугами цілодобово та дистанційно, зокрема через мережу Інтернет.	Випадки збоїв у роботі POS-терміналів або банкоматів, несправність обладнання чи недосконалість програмного забезпечення унеможливають розрахунки за продукцію.
Анонімність	Персоніфікованість усіх розрахунків та фінансово-кредитних установ, що задіяні в них.	Відсутність анонімності, яка наявна під час готівкових розрахунків.
Локалізація	Наявність угод між фінансово-кредитними установами про прийняття платіжних карт до розрахунків (зокрема, за кордоном).	Обслуговування лише в окремих банкоматах та окремих країнах, відсутність POS-терміналів або банкоматів у точках продажів.

*Джерело: систематизовано авторами*



3) використання новітніх інформаційних та фінансових технологій;

4) адаптація до українських реалій та використання на практиці закордонного досвіду стимулювання розвитку ринку платіжних карток;

5) вдосконалення українського законодавства, яке регулює емісію та використання електронних грошей.

Необхідними заходами, що стимулюватимуть подальший розвиток ринку платіжних карток в Україні, є:

– підвищення фінансової грамотності населення з метою інформування не лише про можливості використання платіжних карток, але й про переваги безготівкових розрахунків, зокрема фінансові;

– навчання персоналу виконанню операцій з використанням платіжних карток з метою зменшення витрат часу, випадків шахрайства та неякісних розрахунків з вини працівника;

– забезпечення розвитку платіжної інфраструктури та стимулювання (через пільги та преференції) безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток;

– стимулювання безготівкових розрахунків шляхом введення обмежень на розрахунки

готівкою, запровадження нових функціональних можливостей для здійснення безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, ринок платіжних карток в Україні вже пройшов стадію формування та зараз активно розвивається. Про це свідчать збільшення частки активних платіжних карток, стабільне зростання кількості та обсягів безготівкових розрахунків, удосконалення та розширення платіжної інфраструктури тощо. Розвиток ринку платіжних карток є невід'ємною складовою детінізації економіки України, легалізації доходів і витрат, оптимізації розрахунків тощо. Тому задля подальшого розвитку ринку платіжних карток в Україні виокремлено напрями вдосконалення та заходи, що забезпечать стимулювання розвитку цього ринку.

В подальших дослідженнях необхідно зосередити увагу на виокремленні основних показників ефективності та функціональної забезпеченості ринку платіжних карток, побудові багатокритеріальної оптимізаційної моделі розвитку ринку платіжних карток в Україні.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бублик Є.О. Ринок платіжних карток в Україні: перспективи та обмеження розвитку. Економіка і прогнозування. 2016. № 3. С. 51–65.
2. Євдокімова М.О. Ринок платіжних карток в Україні, його розвиток. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 15 (1). С. 106–110.
3. Ільчук В.В., Садчикова І.М., Савченко Т.О. Основні тенденції розвитку ринку платіжних карток в Україні. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. 2016. Вип. 36. С. 187–198.
4. Катюха К.О., Успенко В.І. Аналіз стану та розвиток ринку платіжних карток. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2012. № 2 (18). С. 34–42.
5. Корецька Н.І. Польський досвід функціонування ринку платіжних карток. Економічний форум. 2016. № 1. С. 40–47.
6. Морозова Г.С. Ринок платіжних карток в Україні: сучасний стан, проблеми і перспективи використання. Наукові праці Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет». Економічні науки. 2013. Вип. 158. С. 187–195.
7. Невідома Л.О., Марченко О.В. Оцінка діяльності банку на ринку платіжних карток. Молодий вчений. 2017. № 5. С. 680–684.
8. Плісак Т.О., Нетребчук Л.О. Ринок платіжних карток: сутність, властивості та показники розвитку. Економіка і суспільство. 2016. № 4. С. 312–318.
9. Попович І.І. Пластикові картки як окремих вид банківських документів – криміналістична характеристика. Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». 2011. № 2 (4). URL: <http://lj.oa.edu.ua/articles/2011/n2/11piidkk.pdf>.
10. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2346-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
11. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## REFERENCES:

1. Bublyk Ye.O. (2016) Rynok platizhnykh kartok v Ukraini: perspektyvy ta obmezhenia rozvytku [Market of payment cards in Ukraine: prospects and restrictions of development]. *Economics and Forecasting*, no. 3, pp. 51–65.
2. Yevdokimova M.O. (2017) Rynok platizhnykh kartok v Ukraini, yoho rozvytok [Market of payment cards in Ukraine, its development]. *Scientific Bulletin of the Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy*, vol. 15 (1), pp. 106–110.
3. Ilchuk V.V., Sadchykova I.M., Savchenko T.O. (2016) Osnovni tendentsii rozvytku rynku platizhnykh kartok v Ukraini [Main tendencies of payment cards market development in Ukraine]. *Proceedings of the State Economic and Technological University of Transport. Series: Economics and Management*, vol. 36, pp. 187–198.
4. Katiukha K.O., Uspalenko V.I. (2012) Analiz stanu ta rozvytok rynku platizhnykh kartok [Analysis of the status and development of the payment card market]. *Economics and management of enterprises in the machine-building industry: problems of theory and practice*, no. 2(18), pp. 34–42.
5. Korets'ka N.I. (2016) Polskyi dosvid funktsionuvannia rynku platizhnykh kartok [Polish experience in the functioning of the payment card market]. *Economic forum*, no. 1, pp. 40–47.
6. Morozova H.S. (2013) Rynok platizhnykh kartok v Ukraini: suchasnyi stan, problemy i perspektyvy vykorystannia [The payment cards market in Ukraine: current state, problems and prospects of use]. *Proceedings of the Southern Branch of the National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine "Crimean Agrotechnological University"*. *Economic sciences*, vol. 158, pp. 187–195.
7. Nevidoma L.O., Marchenko O.V. (2017) Otsinka diialnosti banku na rynku platizhnykh kartok [Estimation of the bank's activity on the payment cards market]. *Young scientist*, no. 5, pp. 680–684.
8. Plisak T.O., Netrobchuk L.O. (2016) Rynok platizhnykh kartok: sutnist, vlastyvoli ta pokaznyky rozvytku [The payment cards market: essence, properties and indicators of development]. *Economics and Society*, no. 4, pp. 312–318.
9. Popovych I.I. (2011) Plastykovi kartky yak okremi vyd bankivskykh dokumentiv – kryminalistychna kharakterystyka [Plastic cards as a separate type of bank documents – forensic characteristics]. *Journal of National University "Ostroh Academy"*. The series "Law", no. 2 (4). Available at: <http://lj.oa.edu.ua/articles/2011/n2/11piidkk.pdf>.
10. Zakon Ukrainy "Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukraini" vid 05.04.2001 № 2346-III [Law of Ukraine "Payment systems and transfer of funds in Ukraine"]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
11. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy Ukrainy [Official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: <http://www.bank.gov.ua>.
12. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 368:658.155

## Дослідження фінансових результатів діяльності страхових організацій

**Лаврук Н.А.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів  
та фінансового посередництва  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

**Русул Л.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів  
та фінансового посередництва  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті досліджено сутність категорії «фінансові результати страховиків» та алгоритм їх формування, що дає змогу виявити резерви збільшення фінансових результатів страховиків. Здійснено вивчення специфіки формування фінансових результатів функціонування страховиків за різними видами їх діяльності. Систематизовано доходи та витрати страховиків за напрямками їх діяльності, що дало змогу отримати інформацію щодо впливу їх діяльності на чистий фінансовий результат.

**Ключові слова:** доходи, витрати, чистий фінансовий результат, фінансовий результат, операційна діяльність, фінансова діяльність, страховик, рентабельність.

Лаврук Н.А., Русул Л.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье исследованы сущность категории «финансовые результаты страховщиков» и алгоритм их формирования, что позволяет выявить резервы увеличения финансовых результатов страховщиков. Осуществлено изучение специфики формирования финансовых результатов функционирования страховщиков по различным видам их деятельности. Систематизированы доходы и расходы страховщиков по направлениям их деятельности, что позволило получить информацию о влиянии их деятельности на чистый финансовый результат.

**Ключевые слова:** доходы, расходы, чистый финансовый результат, финансовый результат, операционная деятельность, финансовая деятельность, страховщик, рентабельность.

Lavruk N.A., Rusul L.V. RESEARCH OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITY OF INSURANCE ORGANIZATIONS

The article explores the concept of "financial performance of insurers" and their formation algorithm that can detect reserves to increase financial performance of insurers. Done studying the specific formation of financial results of insurers functioning of different types of activities. The income and expenses of insurers in the directions of their activity were systematized, which allowed obtaining information on the impact of their activities on the net financial result.

**Keywords:** income, expenses, net financial result, financial result, operating activity, financial activity, insurer, profitability.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Страхування є важливою галуззю економіки, яка надає населенню та суб'єктам господарювання страховий захист, а також формує значні за обсягом інвестиційні ресурси для розвитку економіки. Основною умовою забезпечення здатності страхового сектору здійснювати власні функції, зокрема виконувати зобов'язання перед клієнтами, є наявність у страхових компаній достатнього обсягу капіталу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінки фінансового стану стра-

ховиків вивчають Н.М. Внукова [4], С.С. Осадець [6], Н.В. Ткаченко [7], О.І. Барановський [1], А.М. Єрмошенко [5], О.В. Козьменко [10], А.О. Бойко [2], Д. Бланд, Л.В. Шірінян [9] та інші науковці.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження фінансових результатів страховиків, їх формування та обґрунтування підходів до покращення результативності діяльності страхових компаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній економіці страхування є

фінансовим гарантом, що дає змогу компенсувати збиток, який виникає в результаті різних непередбачених подій. Водночас у багатьох розвинених країнах світу страхові компанії за своєю потужністю та розмірами концентрованого у них капіталу стоять на одному рівні з банками та становлять важливу галузь фінансового сектору економіки. Таким чином, страхування є галуззю економіки, що має велике суспільне, соціальне та економічне значення. Зараз страхування в Україні – це динамічна галузь, яка спирається на величезний і практично не освоєний ринок, що має, на думку провідних спеціалістів у цій сфері, велике майбутнє. Однак тільки налагоджена система функціонування фінансів, обґрунтована тарифна політика та правильно організована методика формування страхових резервів разом з ефективним їх розміщенням здатні забезпечити страховій компанії фінансову стійкість, а отже, надійність. Водночас тема організації та функціонування фінансів страхових компаній є недостатньо розробленою порівняно з фінансами інших галузей.

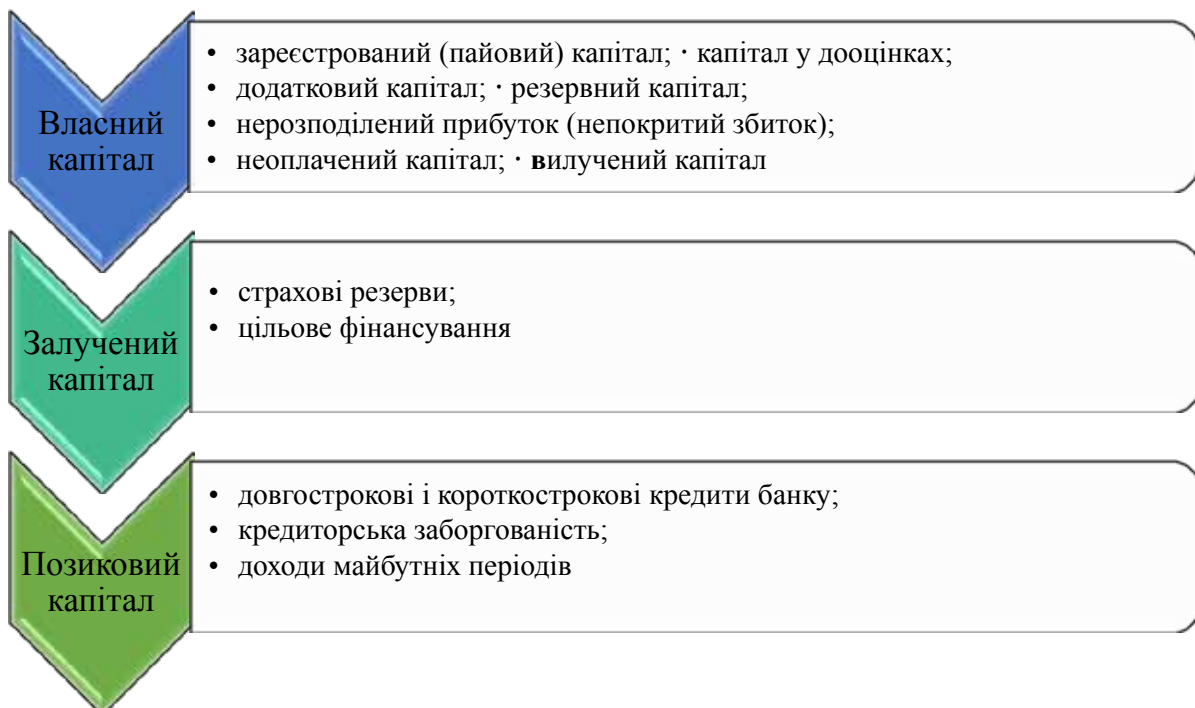
Фінансові ресурси страхової організації – це сукупність тимчасово вільних коштів, що знаходяться в обігу страхової компанії та використовуються для здійснення страхової, інвестиційної, фінансової діяльності. Страхова організація володіє певними фінансо-

вими ресурсами, інвестування яких є джерелом інвестиційного доходу. За рахунок фінансових ресурсів страховик виконує свої зобов'язання перед страхувальниками, може стабілізувати власний фінансовий стан, зменшити інфляційний тиск, пропонувати на страховому ринку менш прибуткові види страхових послуг.

Економічний зміст фінансових ресурсів та їх призначення визначають особливості інвестування. Джерелами фінансових ресурсів страхової організації є власний, залучений та позичковий капітали, що характеризують інвестиційний потенціал страховика (рис. 1).

Акумуляючи значні грошові кошти, страховики мають можливість здійснювати страховий захист страхувальників. Крім того, вони мають значні обсяги тимчасово вільних коштів і здійснюють не тільки страхування, але й інвестиційну діяльність. У цьому секторі економіки циркулюють значні грошові потоки, а страхові організації є активними учасниками перерозподілу ВВП, перетворюючись на складні фінансові інститути, що мають свою галузеву специфіку.

Фінанси страхових організацій варто розглядати на мікроекономічному рівні як складову децентралізованих фінансів, а саме фінансів суб'єктів господарювання, через призму специфіки страхової діяльності. Стра-



**Рис. 1. Джерела формування капіталу страхових компаній**

*Джерело: складено за даними джерела [9]*

хові компанії є незвичайними суб'єктами господарювання. Вони забезпечують мобілізацію коштів страхувальників і створення відповідних фінансових ресурсів (зокрема, страхових резервів) з метою надання страхувальникам страхового захисту. Цей факт є визначальним для розуміння специфіки економічних відносин, що складають зміст поняття «фінанси страхових організацій». Як усі фінансові відносини, фінанси страхових організацій мають імперативний (державно-владний) характер, більша їх частка безпосередньо або опосередковано регламентується законодавчими та нормативними актами. Страхуванню як виду підприємницької діяльності притаманна підвищена ризикованість, що безпосередньо позначається на характері фінансових відносин у цій сфері (рис. 2).

Страхові компанії забезпечують мобілізацію коштів страхувальників і створення відповідних фінансових ресурсів (зокрема, страхових резервів) з метою надання страхувальнику страхового захисту. Саме це обумовлює специфіку економічних відносин, що складають зміст поняття «фінанси страхових організацій».

Кожний суб'єкт фінансового ринку зацікавлений в отриманні прибутку. Страховики не є винятком. Основна мета діяльності страхової

компанії полягає в наданні надійного страхового захисту. Термін «прибуток» є умовним у страхуванні, оскільки тут відбувається перерозподіл національного доходу, а не його безпосереднє створення, тому більш грамотним буде застосування до цієї категорії поняття «фінансовий результат».

Різноманітність цієї категорії свідчить про всеохоплюючий характер її формування та необхідність дослідження. Фінансовий результат страховика визначається як різниця між доходами та витратами в результаті діяльності страхової компанії (рис. 3).

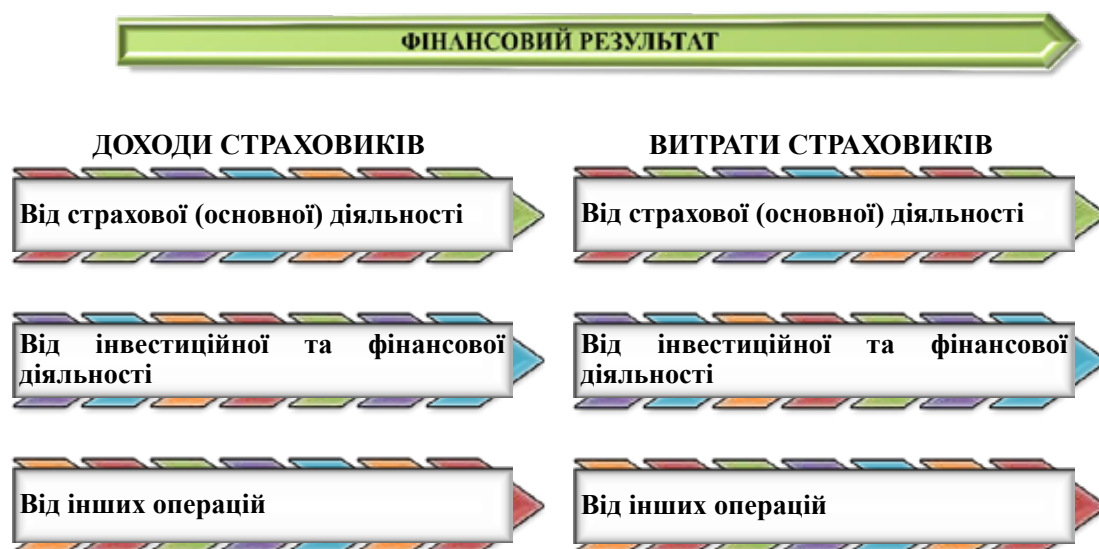
Таким чином, під організацією фінансів страховика слід розуміти організацію управління грошовими перерозподіленими відносинами між страховою компанією та її контрагентами; організацію та управління рухом грошових коштів страховика та його капіталу в чинному правовому середовищі з метою забезпечення фінансової стійкості страховика та максимізації його прибутку або збільшення вартості компанії.

Забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості та платоспроможності не завжди відповідає цілям власників, основний економічний інтерес яких полягає у зростанні прибутку та збільшенні ринкової вартості страхової компанії. Отже, зрозумілою є необхідність



Рис. 3. Алгоритм формування фінансових результатів страхових компаній

Джерело: складено за даними джерела [9]



**Рис. 2. Взаємозв'язок фінансів страхових організацій**

*Джерело: складено за даними джерела [9]*

відчутної присутності держави на страховому ринку в особі органу нагляду за страховою діяльністю. Держава виступає в ролі соціального гаранта, що пильнує забезпечення інтересів страхувальників, які є найбільш вразливими суб'єктами фінансових відносин у цій сфері, тому потребують відповідного захисту з боку держави, адже за неплатоспроможності страхової організації потерпає саме страхувальник, а саме він втрачає страховий захист і внесені суми премій (табл. 1).

За аналізований період спостерігається зниження кількості страховиків на ринку страхування в Україні на 18,85%. Пропорційно знизився статутний фонд страховиків (на 15,64%).

Щодо загальних активів страхових організацій, то спостерігається значне їх скорочення за досліджуваний період, а саме на 21,19%. Причиною такого зниження є загальне падіння економіки країни за аналізований період, а особливо у 2014–2015 роках. Хоча ми бачимо ріст обсягу страхових премій (на 31,39%), страхових резервів (на 34,74%) та страхових виплат (на 74,51%), це можна пояснити ростом показника інфляції за аналізований період.

Якщо аналізувати відношення страхових премій до ВВП України, то ми бачимо падіння обсягів страхового ринку, який у 2016 році займав 1,48% обсягів ВВП на протигагу 2014 року, коли він складав 1,71% обсягів ВВП (зниження на 0,23%).

Дохід страховика формується від страхової (основної, операційної), інвестиційної,

фінансової та іншої діяльності. Розглянемо участь кожної з них.

Проаналізуємо формування фінансових результатів страховиків, а також виявимо залежність результативної ознаки від кожного напрямку діяльності страховиків (табл. 2) (операційна, фінансова, інвестиційна тощо) [8].

Отже, страхові платежі займають найбільшу частку в доходах страховиків (у 2014 році – 54,1%, у 2015 році – 47,88%, у 2016 році – 65,98%). Страхові платежі у 2015 році зросли на 11,96% порівняно з 2014 роком, а у 2016 році зросли на 17,66% порівняно з 2015 роком. Дохід від надання послуг для інших страховиків займає незначну частку в сукупних доходах страховиків, а саме менше 0,04%. У 2015 році цей вид доходу збільшився на 62,5%, а у 2016 році він зменшив темпи росту до 7,4%.

Суми, що повертаються з технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій, становлять вагому частину в доході, а саме 10,55%, 22% та 7,7% відповідно у 2014, 2015 та 2016 роках. Спостерігається негативна тенденція до зменшення цього доходу, а саме у 2015 році він збільшився у 2,6 рази, а у 2016 році знизився більш ніж утричі.

Частка страхових виплат і відшкодувань, компенсованих перестраховиками, навпаки, зростає, а саме у 2015 році вона збільшилась з 1,41% до 2,34%, а у 2016 році ще збільшилась до 2,51%. Ця стаття займає незначну частину доходу страховиків. Інші доходи становлять вагому частку в доході страховика: у



Таблиця 1

**Основні сукупні фінансові показники розвитку страхового ринку України  
за 2014–2016 роки, млрд. грн.**

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відношення 2016 року до 2015 року, %	Відношення 2016 року до 2014 року, %
Кількість страховиків, од.	382	361	310	85,87	81,15
Статутний фонд	15 153 951,9	14 490 726,8	12 783 757,7	88,22	84,36
Активи страховиків	70 261 244,9	60 729 130,7	56 075 597,5	92,34	79,81
Страхові премії	26 767,3	29 736,0	35 170,3	118,28	131,39
Страхові резерви	15 046 531,3	17 637 420,5	20 273 637,1	114,95	134,74
Страхові виплати	5 065,4	8 100,5	8 839,5	109,12	174,51
Номінальний ВВП України (у фактичних цінах)	1566728	1979458	2383182	120,40	152,11

*Джерело: складено за даними джерела [8]*

Таблиця 2

**Формування доходів страховиків за 2014–2016 роки**

Доходи страховиків	Абсолютні значення, тис. грн.			Структура, %		
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Страхові платежі	24 607 505,2	27 549 424,2	32 414 145,4	54,09	47,88	65,98
Дохід від надання послуг для інших страховиків	10 064,1	16 355,0	17 567,3	0,02	0,03	0,04
Дохід від надання послуг, що безпосередньо пов'язані із видами діяльності, зазначеними у ст. 2 Закону України «Про страхування»	44 484,5	53 745,8	36 444,3	0,10	0,09	0,07
Суми, що повертаються з технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій	4 798 093,2	12 649 978,3	3 784 697,1	10,55	21,99	7,70
Частки страхових виплат і відшкодувань, компенсовані перестраховиками	640 942,5	1 345 823,6	1 233 162,9	1,41	2,34	2,51
Суми від суброгації	265 853,8	239 096,1	350 790,9	0,58	0,42	0,71
Суми винагород за перестраховування	10 541,7	70 656,0	154 514,1	0,02	0,12	0,31
Інші операційні доходи	2 715 763,2	4 077 494,1	1 704 055,6	5,97	7,09	3,47
Фінансові доходи	1 835 723,7	1 727 212,7	2 021 528,6	4,04	3,00	4,12
Інші доходи	10 565 792,8	9 803 214,3	7 407 314,4	23,22	17,04	15,08
Надзвичайні доходи	141,5	46,2	363,2	0,0003	0,0001	0,0007
Разом	45 494 906,2	57 533 046,3	49 124 583,8	100,0	100,0	100,0

*Джерело: складено за даними джерела [8]*

2014 році – 23,22%, у 2015 році – 17,04%, у 2016 році – 15,08%.

Наявна негативна тенденція до зниження інших доходів, а саме у 2015 році відбулося зменшення майже на 3,2%, а у 2016 році – майже на 24,44%. Також спостерігається зни-

ження надзвичайних доходів, а особливо у 2015 році (майже на 67%). Загалом дохід страховиків у 2016 році збільшився на 7,98% за досліджуваний період, що є позитивним моментом діяльності страховиків та привело до росту прибутку.

Отже, з аналізу доходів страховиків за 2014–2016 роки можна навести послідовність доходів, які становлять вагомі частини у загальному доході страховиків. На першому місці перебувають страхові платежі, які є доходами від операційної (основної) діяльності страховиків. Далі йдуть суми, що повертаються з технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій, які також є доходами від операційної (основної) діяльності страховиків. Загалом на прикладі 2016 року доходи від операційної діяльності становлять 80,81%. Друге місце можна віддати іншим доходам страховиків, а останнє – фінансовим доходами, які становлять лише 4,12% (на прикладі 2016 року) від сукупних доходів.

Витрати страховиків – це ті грошові кошти, які вони витрачають у процесі своєї діяльності. Як і доходи страховика, витрати бувають і від операційної діяльності, і від фінансової та

інвестиційної діяльності, від іншої діяльності (табл. 3). Понад 73% загальної суми витрат страхової компанії припадає, безперечно, на страхові витрати. Ці витрати дуже неоднорідні. Всю їх сукупність можна за економічним змістом поділити на такі дві великі групи: виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування та пере страхування; витрати на ведення справи [8].

До витрат від операційної діяльності належать страхові виплати, аквізиційні витрати, витрати на пролонгацію договорів, на ведення справ тощо.

Найбільшу питому вагу операційних витрат становлять страхові виплати, тобто кошти, які страховик виплачує страхувальнику в разі настання страхового випадку відповідно до умов договору страхування.

Страхові виплати та страхові відшкодування у 2015 році значно збільшились, а саме

Таблиця 3

## Алгоритм визначення витрат страховиків за 2014–2016 роки

Напрями витрат і виплат	Абсолютні значення, тис. грн.			Структура, %		
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Страхові виплати та страхові відшкодування	5 065 547,5	8 097 975,9	8 839 503,7	18,29	24,38	29,49
Відрахування в резерви	39 111,7	53 355,6	61 805,5	0,14	0,16	0,21
Аквізиційні витрати	3 676 823,9	4 213 955,8	6 208 568,8	13,28	12,69	20,71
Витрати, пов'язані з укладанням та пролонгацією договорів перестрахування	26 266,7	35 400,1	70 515,1	0,09	0,11	0,24
Витрати, пов'язані з регулюванням страхових випадків	149 938,9	181 812,3	193 380,7	0,54	0,55	0,65
Ліквідаційні витрати попередніх звітних періодів	8 369,9	14 060,7	11 268,6	0,03	0,04	0,04
Інші витрати, що належать до собівартості реалізованих послуг	402 821,3	431 025,0	441 965,1	1,45	1,30	1,47
Адміністративні витрати	2 684 192,2	2 957 705,3	3 089 803,0	9,69	8,90	10,31
Витрати на збут послуг	788 130,8	827 560,2	1 228 435,9	2,85	2,49	4,10
Інші операційні витрати	3 488 823,9	4 222 885,1	1 984 312,1	12,60	12,71	6,62
Фінансові витрати	564 603,6	355 922,9	188 548,3	2,04	1,07	0,63
Інші витрати	10 796 050,1	11 815 572,2	7 654 274,9	38,99	35,57	25,53
Надзвичайні витрати	149,0	12 067,9	6 848,0	0,001	0,036	0,023
Разом	27 690 829,5	33 219 299	29 979 229,7	100	100	100

Джерело: складено за даними джерела [8]



на 59,86%, а у 2016 році вони збільшилися на 9,16%. Відрахування в резерви зростають з кожним досліджуваним роком (у 2015 році вони зросли на 36,41%, а у 2016 році – на 15,83%). Аквізичні відрахування у 2015 році зросли на 14,61%, а у 2016 році стрімкіше зросли на 47,33%. Інші адміністративні витрати зменшилися (у 2015 році вони зросли на 10,19%, а у 2016 році – лише на 4,47%). Інші операційні витрати зросли у 2015 році на 21,04%, а у 2016 році, навпаки, знизилась на 53%. Інші витрати збільшилися у 2015 році на 9,44%, а у 2016 році зменшилися на 35,22%. Загалом витрати та виплати страхувальників у 2015 році збільшилися на 19,96%, а у 2016 році знизилась на 9,75%.

Загалом операційні витрати (найбільша частка припадає на страхові виплати, відрахування в резерви, аквізичні витрати, інші адміністративні та операційні витрати) становлять 73,82% від сукупних витрат страховиків, витрати від фінансової діяльності – 0,63%, інші витрати – 25,53% (на прикладі 2016 року).

Отже, рівень виплат у 2015 році збільшився на 8,81%, а у 2016 році знизився на 2,12%. Це пов'язане зі збільшенням страхових платежів у 2015 році та у 2016 році. Ефективність фінансової діяльності страховика у 2015 році збільшилась на 8,9%, а у 2016 році зменшилась на 9,33%, що є незадовільною тенденцією в діяльності страхових компаній. Для більш детального аналізу прослідкуємо зміни показників витрат страховиків (табл. 4).

Коефіцієнт резервування у 2015 році збільшився на 8,9%, а у 2016 році знизився на 9,33%. Підвищення коефіцієнта резервування у 2015 році означає підвищення надійності страхових компаній. На жаль, у 2016 році спостерігається падіння надійності. Реверс

резервів у 2016 році знизився на 34,24%. Це означає, що суми, що повертаються з технічних резервів, знизилась, а отже, доходи страховиків зменшилися.

Питома вага аквізичних витрат у 2015 році збільшилась на 0,35%, що є позитивним, а у 2016 році стрімко зросла (на 3,86%). Збільшення цього показника означає збільшення виробничих витрат страховиків, пов'язаних із залученням нових страхувальників, що автоматично означає зменшення доходів страховиків. Показник витратності страхування відбиває основні тенденції до збільшення або зменшення доходності страховиків, що включає в себе вищеприказані показники: у 2015 році збільшився (на 8,90%), що можна вважати негативним, а от у 2016 році зменшився на 9,33%, що означає зменшення сукупних витрат та виплат порівняно з сукупними доходами. Отже, у 2016 році прослідковуються негативні тенденції до зменшення доходності страховиків.

Як бачимо, у формуванні фінансового результату найбільшу питому вагу становить операційна діяльність страхових компаній, далі йде інша діяльність, а найменшу частку участі займає фінансова та інвестиційна. Проведемо аналіз формування фінансових результатів страховиків (табл. 5).

Фінансовий результат страховиків формується з результатів від основної діяльності, іншої діяльності, фінансових операцій та від надзвичайних подій. Збільшення цих показників спостерігалось у 2015 році (результат основної діяльності – на 8 203 615,7 тис. грн., результат фінансових операцій – на 100 169,7 тис. грн.) та у 2016 році (результат фінансових операцій – на 461 690,5 тис. грн., результат іншої звичайної діяльності – на 1 765 397,4 тис. грн., результат надзвичайних подій – на 5 536,9 тис. грн.).

Таблиця 4

## Оцінка результативності функціонування страховиків за 2014–2016 роки, %

Показники	Роки			Відхилення (+,-)	
	2014	2015	2016	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року
Показник рівня виплат	20,59	29,39	27,27	8,81	-2,12
Ефективність фінансової діяльності страховика	64,30	73,19	63,86	8,90	-9,33
Коефіцієнт резервування	0,16	0,19	0,19	0,03	0,00
Показник реверсу резервів	19,50	45,92	11,68	26,42	-34,24
Питома вага аквізичних витрат у страхових платежах	14,94	15,30	19,15	0,35	3,86
Показник витратності страхування	64,30	73,19	63,86	8,90	-9,33

Джерело: складено за даними джерела [8]

Таблиця 5

**Аналіз формування фінансових результатів страховиків у 2014–2016 роках, тис. грн.**

Показники	Роки			Відхилення (+, -)	
	2014	2015	2016	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року
Результат основної діяльності	16 763 221	24 966 837	17 565 819	8 203 615,7	-7 401 018
Результат фінансових операцій	1 271 120,1	1 371 289,8	1 832 980,3	100 169,7	461 690,5
Результат іншої звичайної діяльності	-230 257,3	-2 012 357,9	-246 960,5	-1 782 100,6	1 765 397,4
Результат надзвичайних подій	-7,5	-12 021,7	-6 484,8	-12 014,2	5 536,9
Фінансовий результат страховиків	17 804 076,7	24 313 747,3	19 145 354,1	6 509 670,6	-5 168 393,2

Джерело: складено за даними джерела [8]

Таблиця 6

**Формування чистого фінансового результату страховиків у 2014–2016 роках, тис. грн.**

Показники	Роки			Відхилення (+,-)	
	2014	2015	2016	2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року
Доходи страховиків	45 494 906,2	57 533 046	49 124 584	12 038 140,1	-8 408 462,5
Виплати та витрати страховиків	27 690 829,5	33 219 299	29 979 230	5 528 469,5	-3 240 069,3
Чистий фінансовий результат страховиків	17 804 076,7	24 313 747	19 145 354	6 509 670,6	-5 168 393,2
Рентабельність діяльності	64,30	73,19	63,86	8,90	-9,33

Джерело: складено за даними джерела [8]

Зниження спостерігається у 2015 році (результат іншої звичайної діяльності – на 1 782 100,6 тис. грн., результат надзвичайних подій – на 12 014,2 тис. грн.) та у 2016 році (результат основної діяльності – на 7 401 018 тис. грн., результат фінансових операцій – на 5 168 393,2 тис. грн.).

Отже, фінансовий результат страховиків за досліджувані роки коливався у 2015 році збільшився на 6 509 670,6 тис. грн., у 2016 році знизився на 5 168 393,2 тис. грн.

Підсумовуючи результати проведеного аналізу формування фінансових результатів страховиків, можемо зробити висновки, що доходи страховиків за три останні досліджувані роки були найбільшими у 2015 році, у 2016 році вони знизились на 8 408 462,5 тис. грн., що тягне за собою зниження чистого фінансового результату. Виплати та витрати страховиків у 2015 році збільшилися на 5 528 469,5 тис. грн., а у 2016 році, навпаки, знизились на 3 240 069,3 тис. грн. Чистий фінансовий результат страховиків формується як різниця між фінансовим результатом та відповідними податками. Він збільшився у

2015 році на 6 509 670,6 тис. грн., а у 2016 році знизився на 5 168 393,2 тис. грн.

Рентабельність діяльності страховиків становить 64,30% у 2014 році, 73,19% у 2015 році та 63,86% у 2016 році. Зниження такого показника, як рентабельність, означає зниження можливості самоокупності витрат на страхування у страховиків.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, фінансовим результатом діяльності страховика є значення, отримане від зіставлення доходів і витрат від операційної, фінансово-інвестиційної та іншої діяльності страхової компанії, яке має особливості формування, пов'язані з економічним призначенням страхування, видами діяльності та специфікою кругообігу грошових коштів.

В результаті дослідження алгоритму формування фінансового результату страховиків виявлено певні негативні моменти, а саме зниження доходу та підвищення витрат призвели до зниження чистого фінансового результату, зниження самоокупності витрат, низької фінансово-інвестиційної діяльності.

Для покращення ситуації на страховому ринку потрібно вжити відповідних заходів як у мікросередовищі, тобто всередині кожної компанії, так і в макросередовищі, тобто на рівні держави. Дієвими кроками, на нашу думку, будуть зниження собівартості страхової послуги, залучення нових страховальників, підвищення інвестиційної активності, врегулювання законодавчої бази та врахування зарубіжного досвіду.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія. Київ: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2004. 759 с.
2. Бойко А.О. Перестраховання як механізм забезпечення фінансової стійкості страхової компанії: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08. Суми, 2011. 278 с.
3. Безугла В.О., Постіл І.І., Шаповал Л.П. Страхування: навч. пос. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 582 с.
4. Внукова Н.М., Успенко В.І., Єременко Л.В. та ін. Страхування: теорія та практика: навч.-метод. посіб. / за ред. Н.М. Внукової. Харків: Бурун Книга, 2004. 376 с.
5. Єрмошенко А.М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорій. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 4. С. 46–52.
6. Осадець С.С. Страхування: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2002. 599 с.
7. Ткаченко Н.В. Страхування: навч. посібник. Київ: Ліра-К, 2007. 376 с.
8. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://nfp.gov.ua>.
9. Шірінян Л.В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 9. С. 173–178.
10. Koz'menko O., Kuz'menko O. Modeling the stability dynamics of Ukrainian banking system. Banks and Bank Systems. 2013. Volume 8. Issue 2. P. 55.

## REFERENCES:

1. Baranovsky O.I. (2004) Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia): monohrafiia [Financial security in Ukraine (assessment methodology and mechanisms of provision): monograph] Kiev. National Trade and Economic University (in Ukrainian).
2. Boyko A.O. (2011) Perestrakhuvannia yak mekhanizm zabezpechennia finansovoi stiikosti strakhovoi kompanii [Reinsurance as a mechanism for ensuring financial stability of an insurance company] Sumy (in Ukrainian).
3. Bezugla V.O., Postil I.I., Shapoval L.P. (2008) Strakhuvannia: Navch. pos. [Insurance: Teaching pos] Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian).
4. Vnukova N.M., Uspalenko V.I., Yeremenko L.V. (2004) Strakhuvannia: teoriia ta praktyka: navch.-metod. posib. [Insurance: theory and practice: teaching method. manual] Kharkiv: Burun Book (in Ukrainian).
5. Yermoshenko A.M. (2004) Vyznachennia poniattia finansovoi bezpeky strakhovyka ta yii katehorii [Definition of the concept of financial security of the insurer and its categories] Actual problems of the economy, № 4, pp. 46–52.
6. Osadets S.S. (2002) Strakhuvannia: pidruchnyk [Insurance: textbook] Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
7. National Commission for the regulation of financial services markets (2018) Available at: <http://nfp.gov.ua>.
8. Tkachenko N.V. (2007) Strakhuvannia: navch. posibnyk [Insurance: tuition manual] Kyiv: Lira-K (in Ukrainian).
9. Shirinyan L.V. (2007) Finansova nadiinist i finansova stiikist strakhovykiv [Financial reliability and financial stability of insurers] Actual problems of the economy, № 9, pp. 173–178.
10. Koz'menko O. Modeling the stability dynamics of Ukrainian banking system / O. Koz'menko, O. Kuz'menko // Banks and Bank Systems. – 2013. – Volume 8, Issue 2. – P. 55.

## Фінансові результати діяльності банківських установ України у 2014–2017 роках: стан та заходи покращення

**Ларіонова К.Л.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Хмельницького національного університету

**Безвух С.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Хмельницького національного університету

У статті розглянуто стан банківського сектору України за 2014–2017 роки. Проаналізовано зміни фінансових результатів вітчизняних банківських установ. Розглянуто динамічні та структурні коливання доходів і витрат банківського сектору. Запропоновано основні заходи щодо підвищення прибутковості банків України. Визначено однією з обов'язкових складових комплексу заходів реструктуризацію проблемної кредитної заборгованості з метою підвищення якості кредитного портфеля, що дасть змогу скоротити обсяг резервів та збільшити фінансовий результат.

**Ключові слова:** банк, фінансовий результат банку, доходи банку, витрати банку, прибуток банку.

Ларионова К.Л., Безвух С.В. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ УКРАИНЫ В 2014–2017 ГОДАХ: СОСТОЯНИЕ И МЕРЫ УЛУЧШЕНИЯ

В статье рассмотрено состояние банковского сектора Украины за 2014–2017 годы. Проанализированы изменения финансовых результатов отечественных банковских учреждений. Рассмотрены динамические и структурные колебания доходов и расходов банковского сектора. Предложены основные мероприятия по повышению прибыльности банков Украины. Определена как одна из обязательных составляющих комплекса мероприятий реструктуризация проблемной кредитной задолженности с целью повышения качества кредитного портфеля, что позволит сократить объем резервов и увеличить финансовый результат.

**Ключевые слова:** банк, финансовый результат банка, доходы банка, расходы банка, прибыль банка.

Larionova K.L., Bezvuh S.V. FINANCIAL RESULTS OF THE ACTIVITIES OF THE BANKING INSTITUTIONS OF UKRAINE IN 2014–2017 YEARS: THE STATE AND MEASURES OF IMPROVEMENT

The article has been review the state of the banking sector of Ukraine during 2014–2017 years. The changes of financial results of domestic banking institutions have been analyzed. Dynamic and structural fluctuations of income and expenses of the banking sector have been considered. The main measures aimed at increasing the profitability of Ukrainian banks have been proposed. Restructure problem loans as one of the obligatory components of a complex of measures has been determined in order to increase the quality of the loan portfolio, which have been reduced the amount of reserves and have been increased the financial result.

**Keywords:** bank, financial result of the bank, bank revenues, bank expenses, profit of the bank.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Банківська система є досить динамічною та швидко реагує на різнопланові тенденції фінансових ринків. Політичні та економічні зміни можуть відчутно впливати на її стан, а отже, на економіку країни загалом. Тому забезпечення стабільної банківської системи є одним з основних завдань розвитку будь-якої держави. Банки – це економічні суб'єкти, які проводять свою діяльність на засадах комерційного розрахунку, що передбачає відшкодування за рахунок доходів усіх витрат та отримання прибутку. Світова фінансово-кредитна

криза, політична та економічна нестабільність, військові дії негативно вплинули на фінансові результати діяльності банків України та зумовили кризові явища у вітчизняній банківській системі. З огляду на це питання формування позитивних фінансових результатів діяльності банків набувають особливої актуальності, оскільки від них залежить не лише стійкість вітчизняної банківської системи, але й подальший розвиток економіки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням забезпечення прибутковості банків у ринковій економіці присвячено праці багатьох

провідних вітчизняних і зарубіжних учених. До них відносяться М. Алексеєнко, С. Борисова, В. Вітлінський, О. Вовчак, С. Ганзюк, А. Герасимович, О. Дзюблюк, В. Загорський, В. Іванов, С. Коваль, В. Корнєєв, В. Кочетков, О. Криклій, О. Лаврушин, Ю. Макаренко, О. Матвієнко, А. Мороз, Л. Примостка, Г. Панова, М. Ревич, П. Роуз, М. Савлук, Дж. Сінкі, Т. Смовженко, Н. Шульга, Р. Тиркало, В. Соскі, О. Ширинська, Р. Шиллер, Н. Фітас та інші науковці.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне науковим працям вчених з цієї проблематики, зауважимо, що існує потреба подальшого дослідження питань формування позитивних фінансових результатів діяльності банківських установ.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз фінансового результату банківського сектору України та визначення заходів щодо його покращення шляхом підвищення доходів та оптимізації витрат.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Банківська система України як незалежна структурна одиниця функціонує вже 27 років. Протягом цього періоду вона зазнавала як злетів, так і падінь. Сьогодні вона перебуває під впливом політичних, економічних та військових проблем в економіці, що негативно відображається на ній.

Станом на 1 січня 2018 року на банківському ринку України функціонують 82 банківські установи, які мають банківську ліцензію. Серед них 38 банків з іноземним капіталом (більше 46%), 18 з яких мають 100% іноземного капіталу у статутному капіталі (майже 22%).

Для банків України протягом 2014–2016 років були характерні спадні тенденції, що відображали погіршення їх діяльності. Скоротилися чисті активи на 60,6 млрд. грн., кредитний портфель – на 0,4 млрд. грн., власний капітал – на 24,2 млрд. грн., зобов'язання – на 36,3 млрд. грн., а також збільшився збиток на 106,4 млрд. грн. (табл. 1) [1].

Основною причиною банківських негараздів в цей період було зростання проблемної кредитної заборгованості. Це запускає ланцюгову реакцію, що проходить через багато показників банківської діяльності. Так, зростання проблемної кредитної заборгованості вимагає від банків формування значних резервів за кредитами, що зменшує чистий кредитний портфель. Оскільки кредити є основною статтею активів та становлять не менше 70% у структурі, то їх зменшення

зумовлює скорочення чистих активів. Водночас резерви не лише впливають на активи, але й є витратами банку та враховуються під час розрахунку фінансового результату. Тому їх зростання призводить до зменшення прибутку, а щодо банків України, то вони зумовили отримання ними збитків, які щороку лише накопичуються. Так, у 2015 році збиток банківського сектору України збільшився на 13,6 млрд. грн. (на 25,7%), у 2016 році – на 92,8 млрд. грн. (в 2,4 рази). Не слід забувати про те, що фінансовий результат є частиною капіталу банку та враховується під час визначення власного капіталу та регулятивного капіталу. Тобто збитки зменшують їх.

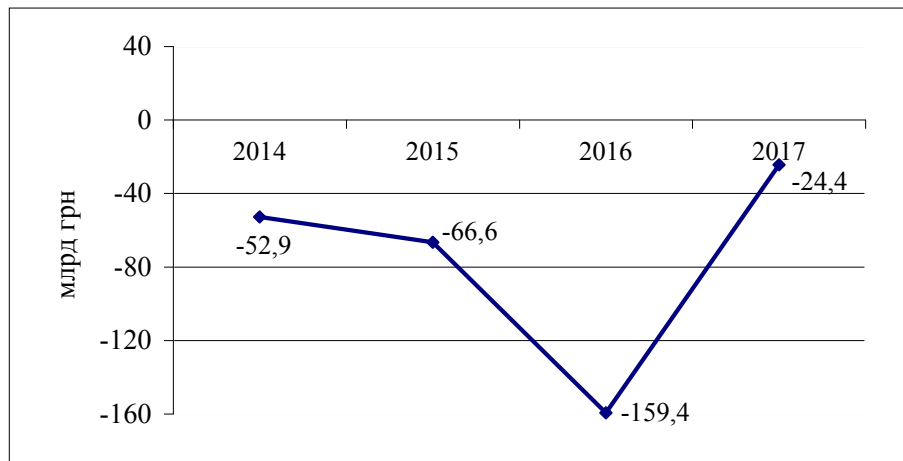
Проблеми в діяльності більшості банків у 2014–2016 роках змусили власників їх докапіталізувати, що відобразилось на зростанні власного капіталу банків у 2016 році на 40,7 млрд. грн. (на 39,3%). Проте це єдина позитивна тенденція 2016 року, оскільки за всіма іншими показниками (кредитний портфель, зобов'язання, фінансовий результат) відбувся спад. Лише чисті активи незначно зросли (на 8,9 млрд. грн.), але це відбулося за рахунок вливання коштів акціонерів.

У 2017 році банківський сектор почав відновлювати свою діяльність, що відобразилось на зростанні чистих активів (на 80,1 млрд. грн.), кредитного портфеля (на 36,8 млрд. грн.), власного капіталу (на 39,8 млрд. грн.), зобов'язань (на 40,2 млрд. грн.) та зменшенні збитків (на 135,0 млрд. грн.). Такі тенденції значною мірою відбулися за рахунок посилення банками роботи з проблемними активами. Це дало змогу досягнути показників 2014 року та навіть покращити їх.

Як зазначалось вище, фінансовим результатом банківського сектору України протягом 2014–2017 років був збиток. У 2014–2016 роках він кожного наступного року зростав. Лише у 2017 році банкам вдалося зменшити збитковість до 24,36 млрд. грн., що склало менше рівня цього показника у 2014 році. Фінансовий результат є різницею доходів та витрат, тому безпосередньо залежить від їх динаміки (рис. 1).

У 2014–2017 роках витрати постійно перевищували доходи. За цей період доходи банків постійно зменшувались, а саме у 2015 році – на 11,0 млрд. грн. (на 5,2%), у 2016 році – на 8,5 млрд. грн. (на 4,3%), у 2017 році – на 12,5 млрд. грн. (на 6,5%). Витрати у 2014–2016 роках, навпаки, щорічно зростали, а саме у 2015 році – на 2,6 млрд. грн. (на 1,0%), у 2016 році – на 84,3 млрд. грн. (на





**Рис. 1. Динаміка фінансового результату банків України у 2014–2017 роках**

31,7%). Лише у 2017 році вони скоротились на 147,5 млрд. грн. (на 42,1%) (табл. 2) [2].

Слід відзначити значні коливання витрат у 2016–2017 роках, а саме зростання у 2016 році на 31,7% і скорочення у 2017 році на 42,1%. Вони були спричинені значною мірою коливаннями резервів за кредитними операціями в найбільшому банку України ПАТ КБ «Приватбанк».

Доходи банків включають процентні доходи, комісійні доходи, результат торговельних операцій, інші операційні доходи, інші доходи та повернення списаних активів. Їх зменшення у 2014–2017 роках відбувалось не за всіма складовими (таблиця 3) [2].

У 2015 році скорочення доходів на 11,0 млрд. грн. переважно відбулося за рахунок зменшення процентних доходів на 16,1 млрд. грн. (на 10,7%). Причини таких тенденцій різні, зокрема скорочення кредитного портфеля, зростання проблемних кредитів, списання безнадійних кредитів. Слід відзначити приріст прибутку від торговельних операцій з валютою та цінними паперами на 5,9 млрд. грн. (на 38,5%), проте це не компенсувало скорочення процентних доходів. Зміни за всіма іншими статтями були незначними.

У 2016 році доходи зменшились на 8,5 млрд. грн. за рахунок скорочення прибутку від торговельних операцій на 13,2 млрд. грн. (на 61,6%). Зросли комісійні доходи на 2,9 млрд. грн. (на 10,4%) та інші доходи на 1,2 млрд. грн. (на 44,6%), що частково перекрило зменшення за іншими статтями.

У 2017 році відбулося подальше зниження доходів банків. За цей період вони скоротились на 12,5 млрд. грн. Основною причиною таких змін було скорочення процентних дохо-

дів, що зумовлене посиленням роботи банків щодо підвищення якості активів, зокрема кредитного портфеля.

Домінуючою статтею доходів банків України у 2014–2017 роках є процентні доходи, які становлять близько 70% усіх доходів. Це пояснюється природою банківської діяльності, основним напрямом якої традиційно є кредитування. Комісійні доходи коливаються в межах 15% у структурі валових доходів та є другим за обсягом джерелом наповнення. Їх значення поступово зростає, оскільки розширюється перелік банківських операцій, впроваджуються нові технології, збільшується кількість споживачів банківських послуг (рис. 2–5).

В деякі роки в структурі доходів зростають результати від торговельних операцій. Так, у 2014 році вони становили 7%, у 2015 році – вже 11%, у 2016 році вони скоротились до 4%, а у 2017 році вони залишились на рівні попереднього року.

Витрати банків України за 2014–2016 роки зростали, а саме у 2015 році вони зросли на 2,6 млрд. грн. (на 1%), у 2016 році – на 84,3 млрд. грн. (на 31,7%). Головною причиною такого зростання було збільшення резервів за кредитами, а саме у 2015 році – на 11,2 млрд. грн. (на 10,9%), у 2016 році – на 83,8 млрд. грн. (на 73,1%) (табл. 4) [2].

За іншими складовими витрат значного зростання не було, крім адміністративних витрат у 2016 році, які збільшились на 5,7 млрд. грн. (на 15,5%).

У 2017 році діяльність банків була більш ефективною, що дало їм змогу скоротити витрати на 147,5 млрд. грн. (на 42,1%) відносно попереднього року.

Таблиця 3

## Динаміка доходів банків України у 2014–2017 роках

Показники	Роки, млн. грн.				Зміна показника (збільшення позначено «+», зменшення – «-»)								
					абсолютне відхилення, років, млн. грн.				темп приросту, років, %				
	2014	2015	2016	2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Процентні доходи	151 257	135 145	135 807	124 041	-16 112	+662	-11 766	-10,7	+0,5	-8,7	-10,7	+0,5	-8,7
Комісійні доходи	28 276	28 414	31 362	37 116	+138	+2 948	+5 754	+0,5	+10,4	+18,3	+0,5	+10,4	+18,3
Результат торговельних операцій	15 511	21 490	8 243	7 331	+5 979	-13 247	-912	+38,5	-61,6	-11,1	+38,5	-61,6	-11,1
Інші операційні доходи	10 093	9 567	9 605	7 329	-526	+38	-2 276	-5,2	+0,4	-23,7	-5,2	+0,4	-23,7
Інші доходи	2 165	2 729	3 946	1 348	+564	+1 217	-2 598	+26,1	+44,6	-65,8	+26,1	+44,6	-65,8
Повернення списаних активів	2 899	1 848	1 728	1 070	-1 051	-120	-658	-36,3	-6,5	-38,1	-36,3	-6,5	-38,1
Всього доходів	210 201	199 193	190 691	178 235	-11 008	-8 502	-12 456	-5,2	-4,3	-6,5	-5,2	-4,3	-6,5

Таблиця 4

## Динаміка витрат банків України у 2014–2017 роках

Показники	Роки, млн. грн.				Зміна показника (збільшення позначено «+», зменшення – «-»)								
					абсолютне відхилення, років, млн. грн.				темп приросту, %				
	2014	2015	2016	2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Процентні витрати	97 171	96 079	91 638	70 966	-1 092	-4 441	-20 672	-1,1	-4,6	-22,6	-1,1	-4,6	-22,6
Комісійні витрати	4 889	5 846	7 182	9 649	+957	+1 336	+2 467	+19,6	+22,9	+34,3	+19,6	+22,9	+34,3
Інші операційні витрати	15 579	12 991	10 920	11 422	-2 588	-2 071	+502	-16,6	-15,9	+4,6	-16,6	-15,9	+4,6
Загальні адміністративні витрати	44 614	36 742	42 445	58 589	-7 872	+5 703	+16 144	-17,6	+15,5	+38,0	-17,6	+15,5	+38,0
Відрахування в резерви	103 297	114 541	198 310	48 676	+11 244	+83 769	-149 634	+10,9	+73,1	-75,5	+10,9	+73,1	-75,5
Податок на прибуток	-2 383	-406	-418	3 293	+1 977	-12	+3 711	-83,0	+3,0	-887,8	-83,0	+3,0	-887,8
Всього витрат	263 167	265 793	350 078	202 595	+2 626	+84 284	-147 483	+1,0	+31,7	-42,1	+1,0	+31,7	-42,1



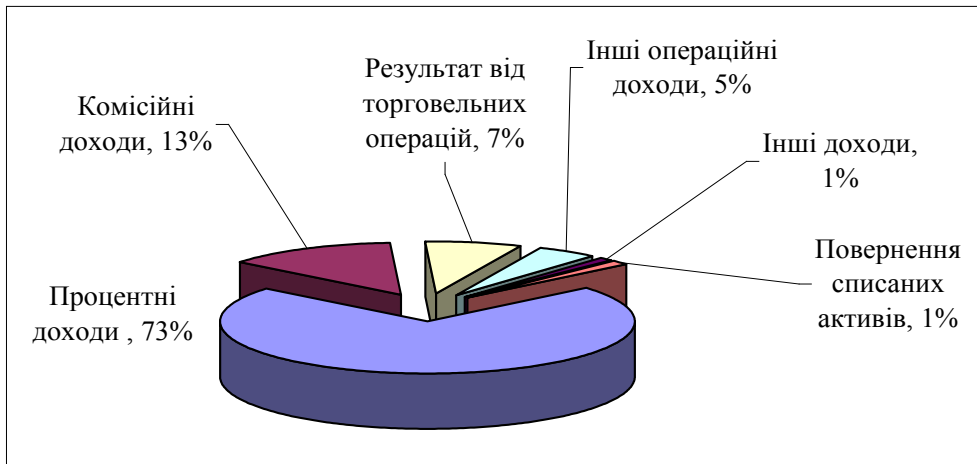


Рис. 2. Структура доходів банків України у 2014 році

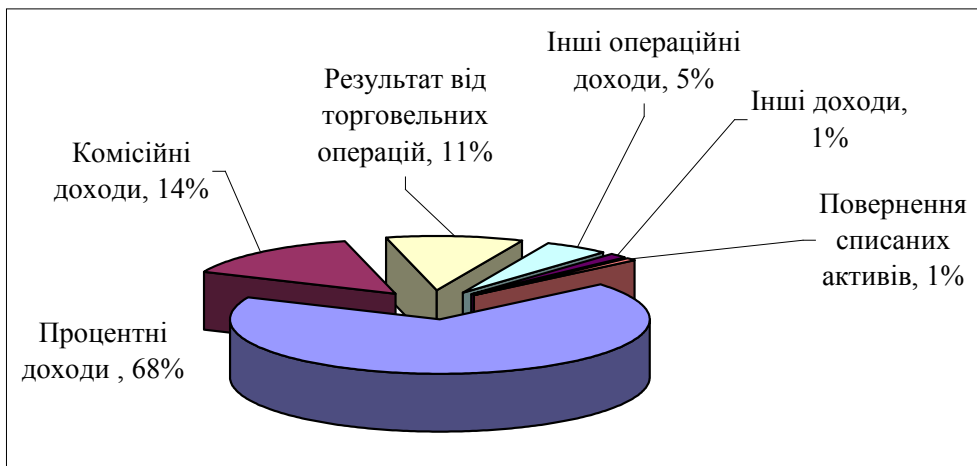


Рис. 3. Структура доходів банків України у 2015 році

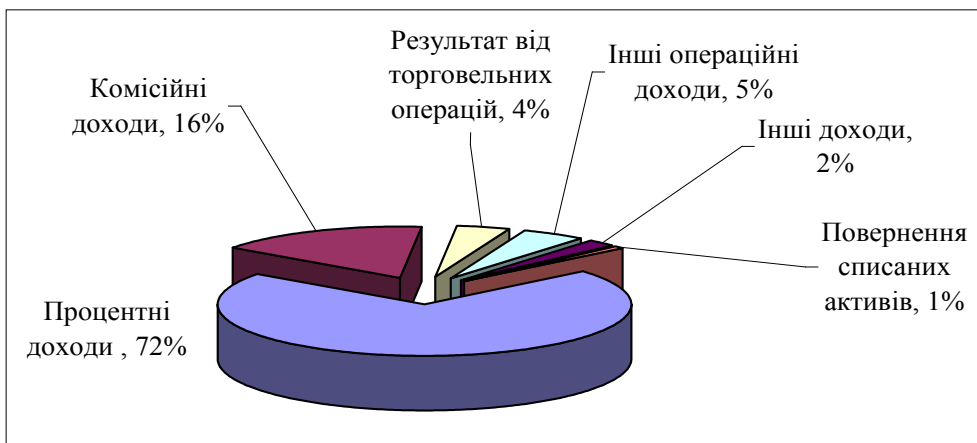


Рис. 4. Структура доходів банків України у 2016 році

Банкам України вдалося зменшити процентні витрати (у 2015 році вони скоротились на 1,1 млрд. грн., у 2016 році – на 4,4 млрд. грн.) та інші операційні витрати (у 2015 році вони скоротились на 2,6 млрд. грн., у 2016 році –

на 2,1 млрд. грн.). Водночас збиткова діяльність більшості банків України дала їм змогу не сплачувати податок на прибуток.

Основними статтями витрат банків України протягом 2014–2016 років були резерви за кре-

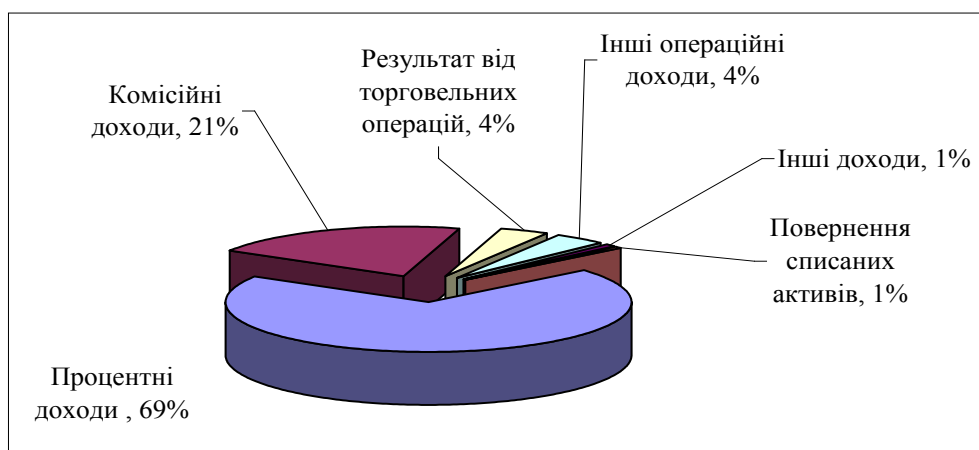


Рис. 5. Структура доходів банків України у 2017 році

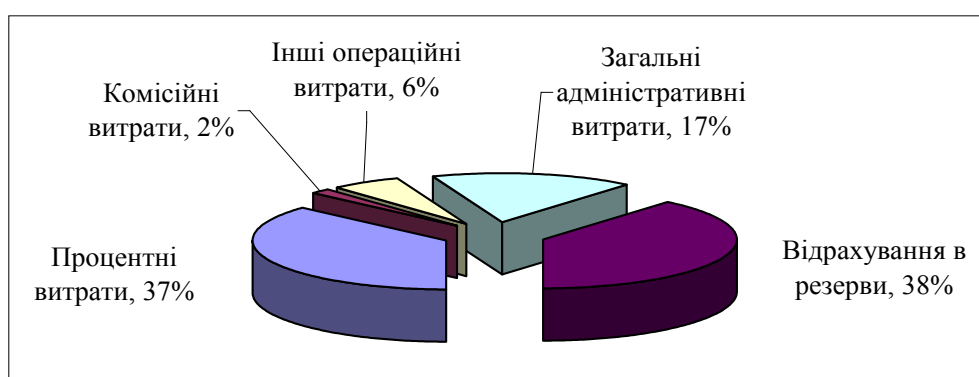


Рис. 6. Структура витрат банків України у 2014 році

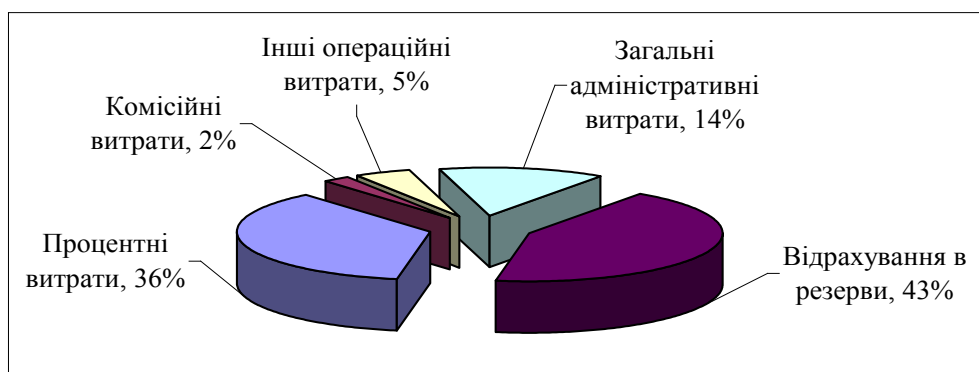


Рис. 7. Структура витрат банків України у 2015 році

дитами, частка яких зростає з 38% у 2014 році до 57% у 2016 році; процентні витрати, питома вага в структурі яких скоротилась з 37% у 2014 році до 26% у 2016 році; адміністративні витрати, частка яких також скоротилась із 17% у 2014 році до 12% у 2016 році (рис. 6–9).

На інші статті припадає незначна частка в структурі, а саме інші операційні витрати скоротилися з 6% у 2014 році до 3% у 2016 році; комісійні витрати постійно становили 2%.

Відрахування в резерви на знецінення кредитів є основними витратами банків України протягом 2014–2016 років. Вони у 2016 році склали більше половини всіх витрат. Таке стрімке їх зростання свідчить про погіршення якості кредитного портфеля.

У 2017 році підвищення якості активів, зокрема кредитного портфеля, дало змогу банкам зменшити відрахування в резерви на 33% відносно попереднього року

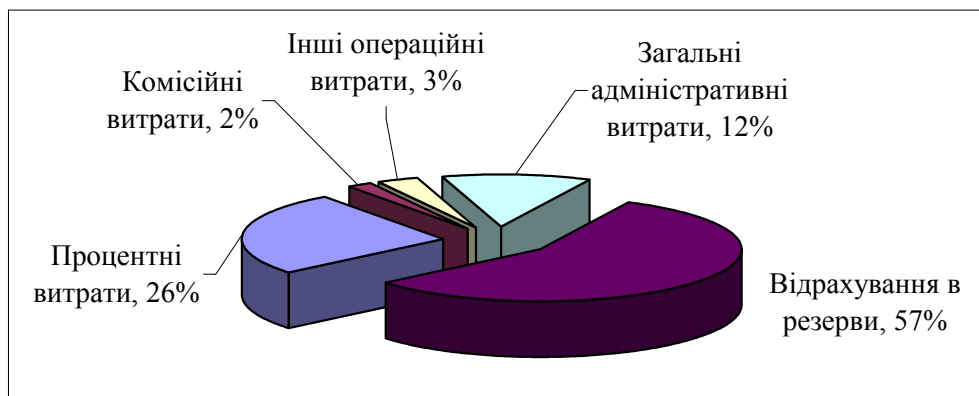


Рис. 8. Структура витрат банків України у 2016 році

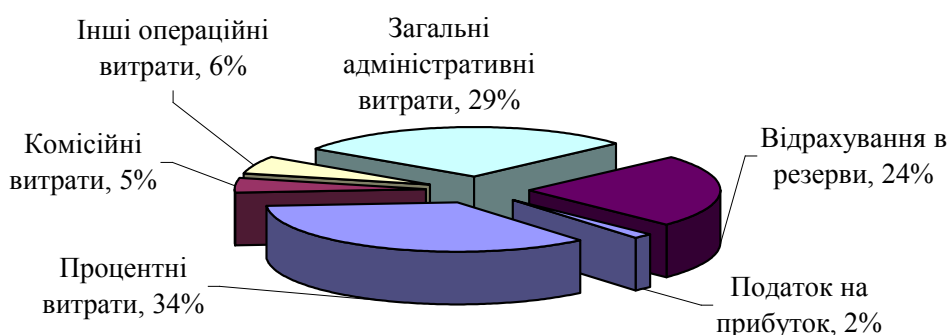


Рис. 9. Структура витрат банків України у 2017 році

Для зменшення збитків та отримання прибутків банкам України потрібно нарощувати доходи та скорочувати витрати. Проте в економіці, що перебуває у стані стагнації, досить важко нарощувати діяльність, тому, на нашу думку, головним фактором прибуткової діяльності банків є зниження витрат. Але процентні, комісійні та загально адміністративні витрати є необхідними для проведення діяльності, тобто для формування кадрового, організаційного, технічного, ресурсного забезпечення. Ми вважаємо, що основним джерелом скорочення витрат є резерви за кредитними операціями. Тому банкам України необхідно спрямувати основні зусилля на зменшення проблемної заборгованості, що підвищить якість кредитного портфеля та скоротить обсяг резервів.

Всі показники по банківському сектору України у 2014–2017 роках, що використовують під час розрахунку чистий прибуток, будуть від'ємними, оскільки чистим фінансовим результатом банківського сектору за цей період є збиток. Тому рентабельність акти-

вів, капіталу, доходів і витрат буде від'ємною (табл. 5, рис. 10).

Слід звернути увагу на те, що показники рентабельності банківського сектору України протягом 2014–2016 років не просто від'ємні, але й зростаючими, що говорить про низьку ефективність та збитковість діяльності банків України.

Таким чином, для функціонування банківського сектору України протягом 2014–2017 років характерні такі тенденції.

1) Кількість банків зменшилась до 82 одиниць.

2) У 2014–2016 роках скоротились чисті активи на 53,5 млрд. грн., кредитний портфель – на 17,7 млрд. грн., власний капітал – на 3,6 млрд. грн., зобов'язання – на 49,9 млрд. грн., а також збільшився збиток на 106,4 млрд. грн. У 2017 році банківський сектор почав відновлювати свою діяльність, що відобразилось на зростанні чистих активів (на 80,1 млрд. грн.), кредитного портфеля (на 36,8 млрд. грн.), власного капіталу (на 39,8 млрд. грн.), зобов'язань (на 40,2 млрд. грн.) та зменшенні збитків (на 135,0 млрд. грн.).

3) Фінансовим результатом банківського сектору був збиток, який протягом 2014–2016 років кожного наступного року зростав, а саме у 2015 році він збільшився на 13,6 млрд. грн.; у 2016 році – на 92,8 млрд. грн. У 2017 році банкам вдалося зменшити збитковість до 24,4 млрд. грн.

4) Доходи банків постійно зменшуються, а саме у 2015 році вони скоротились на 11,0 млрд. грн. (на 5,2%), у 2016 році – на 8,5 млрд. грн. (на 4,3%), у 2017 році – на 12,5 млрд. грн. (на 6,5%). Витрати у 2014–2016 роках, навпаки,

щорічно зростають, а саме у 2015 році вони збільшилися на 2,6 млрд. грн. (на 1,0%), у 2016 році – на 84,3 млрд. грн. (на 31,7%). Лише у 2017 році вони скоротились на 147,5 млрд. грн. (на 42,1%).

5) У 2015 році скорочення доходів на 11,0 млрд. грн. переважно відбулося за рахунок зменшення процентних доходів на 16,1 млрд. грн. У 2016 році доходи зменшилися на 8,5 млрд. грн. внаслідок скорочення прибутку від торговельних операцій на 13,2 млрд. грн. (на 61,6%). У 2017 році зниження доходів на 12,5 млрд. грн. було зумов-

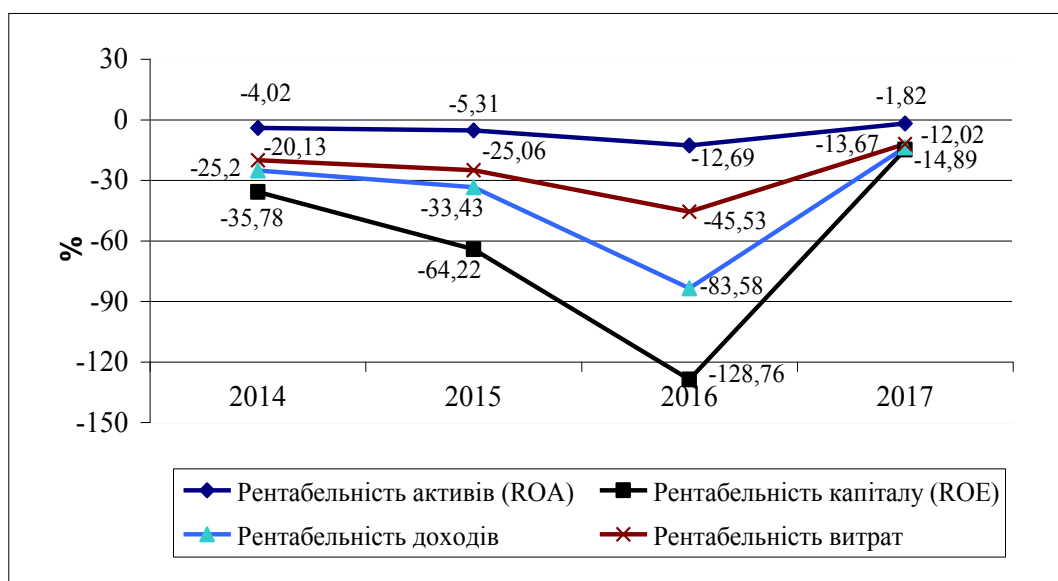


Рис. 10. Динаміка показників рентабельності активів, капіталу, доходів і витрат банків України у 2014–2016 роках

Таблиця 5

Показники прибутковості/збитковості банківського сектору України у 2014–2016 роках, %

Показники	Алгоритм розрахунку	Роки				Абсолютне відхилення, років			
		2014	2015	2016	2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2017/2014
Рентабельність активів (ROA)	$ROA = \frac{ЧП}{А} \cdot 100\%$	-4,02	-5,31	-12,69	-1,82	-1,29	-7,38	+10,86	+2,20
Рентабельність капіталу (ROE)	$ROE = \frac{ЧП}{К} \cdot 100\%$	-35,78	-64,22	-128,76	-14,89	-28,43	-64,55	+113,87	+20,89
Рентабельність доходів	$РД = \frac{ЧП}{Д} \cdot 100\%$	-25,20	-33,43	-83,58	-13,67	-8,24	-50,15	+69,92	+11,53
Рентабельність витрат	$РВ = \frac{ЧП}{В} \cdot 100\%$	-20,13	-25,06	-45,53	-12,02	-4,93	-20,47	+33,51	+8,10

лене посиленням роботи банків щодо підвищення якості активів, зокрема кредитного портфеля. Домінуючою статтею доходів банків України у 2014–2017 роках є процентні доходи, які становлять близько 70% усіх доходів.

6) Витрати у 2014–2016 роках зростають, а саме у 2015 році вони збільшились на 2,6 млрд. грн. (на 1%), у 2016 році – на 84,3 млрд. грн. (на 31,7%). Головною причиною такої динаміки було збільшення резервів за кредитами, а саме у 2015 році вони збільшились на 11,2 млрд. грн. (на 10,9%), у 2016 році – на 83,8 млрд. грн. (на 73,1%). У 2017 році банкам вдалося скоротити витрати на 147,5 млрд. грн. (на 42,1%).

7) Основними статтями витрат у 2014–2016 роках були резерви за кредитами, частка яких зросла з 38% у 2014 році до 57% у 2016 році; процентні витрати, питома вага в структурі яких скоротилася з 37% у 2014 році до 26% у 2016 році; адміністративні витрати, частка яких також скоротилася із 17% у 2014 році до 12% у 2016 році. У 2017 році основними були процентні витрати (34%), загально адміністративні (29%) та відрахування в резерви (24%). Підвищення якості активів дало змогу банкам зменшити витрати на формування резервів на 33% відносно попереднього року.

8) Показники рентабельності банківського сектору України у 2014–2016 роках від'ємні, а їх значення постійно зростають, що говорить про низьку ефективність та збитковість діяльності банків України. У 2017 році вони покращуються, хоча й залишаються від'ємними.

Отримання позитивних фінансових результатів, а саме прибутку, є головною метою діяльності кожного банку. В умовах нестабільності політичної та економічної ситуації в Україні банківським установам необхідно особливо увагу приділити зростанню доходів та оптимізації витрат.

До основних заходів підвищення доходів, слід віднести [3–6]:

- збільшення частки дохідних активів у сукупних активах;
- виважене зростання групи активів, що приносять процентний дохід, зокрема кредитів;
- вдосконалення маркетингової політики банку, що сприятиме залученню нових клієнтів та розширенню сфери банківських послуг;
- розширення переліку банківських продуктів і послуг (брокерські, довірчі, надання консультативної допомоги тощо), що дасть змогу банку отримати додатковий дохід, що значно збільшить їх прибуток;

– підвищення рівня професіоналізму співробітників, оскільки від них залежить подальший ефективний розвиток банку.

Крім виявлення джерел підвищення доходів, банкам також потрібно оптимізувати свої видатки. Це полягає у встановленні прозорих та ефективних механізмів фінансового менеджменту, бізнес-планування та банківського моніторингу, спрямованих на підвищення ефективності банківської діяльності з урахуванням проблеми надійності, ліквідності-прибутковості.

Основними напрямками скорочення витрат банківської установи є [6–10]:

– оптимізація структури персоналу банку, що можна провести шляхом підбору універсальних спеціалістів, встановлення чітких норм щодо наданих банківських продуктів і послуг одним банківським працівником, зменшення витрат на навчально-освітні програми тощо;

– реструктуризація територіальної мережі шляхом закриття нерентабельних або низькоприбуткових точок продажу, переходу структурних одиниць у приміщення з меншою орендною платою тощо;

– проведення оптимальної політики ціноутворення на банківські продукти та послуги як результат поглибленого вивчення витрат банку та контролю за його діяльністю;

– зменшення експлуатаційних витрат (перехід на дешеві канали зв'язку банку з клієнтами, скорочення підрозділів, які можна замінити компаніями з ідентичними послугами (їдальні, охорона, прибиральники, IT-зв'язок тощо));

– централізація функцій;

– збільшення власних коштів, що сприятиме збільшенню ресурсів банку та інвестиційного потенціалу.

Головним фактором прибуткової діяльності банків є зниження витрат, а саме резервів за кредитними операціями. Тому банкам України необхідно перш за все спрямувати основні зусилля на зменшення проблемної заборгованості, що підвищить якість кредитного портфеля, скоротить обсяг резервів та збільшить фінансовий результат.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, діяльність банківських установ України у 2014–2016 роках була малоефективною та збитковою. У 2017 році банкам вдалося мінімізувати збитки та скоротити їх відносно попереднього року в 6,5 разів. Головною причиною таких тенденцій у 2016–2017 роках було коливання витрат на формування резерв-

вів за активними операціями ПАТ КБ «Приват-банк». Для забезпечення фінансової стійкості банків, а особливо в умовах політичної та економічної нестабільності, досить важливим є отримання позитивних фінансових результатів, а саме прибутку. Отримання прибутку безпосередньо пов'язане зі збільшенням доходів та оптимізацією витрат. Проте надання будь-яких пропозицій, зокрема зазначених вище, потрібно здійснювати системно, інакше зменшення впливу окремих негативних фак-

торів не приведе до покращення роботи банків. Особливістю діяльності банків України є те, що значна частина витрат припадає на формування резервів за активними операціями. Тому вітчизняним банківським установам обов'язково до комплексу заходів щодо підвищення прибутковості слід включати дії стосовно зменшення проблемної кредитної заборгованості. Це покращить якість кредитного портфеля, скоротить обсяг резервів та зменшить збитки чи збільшить прибуток.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661577>.
2. Доходи і витрати банків України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661579>.
3. Борисова С., Швецова І. Шляхи підвищення прибутковості комерційного банку. Научний вестник ДГМА. 2016. № 2 (20Е). С. 144–148.
4. Коваль С. Фінансові результати діяльності банківських установ: теоретичні та практичні аспекти. Світ фінансів. 2014. № 3. С. 83–89.
5. Криклій О., Маслак Н. Управління прибутком банку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 136 с.
6. Ганзюк С., Снітько Д. Фінансові результати діяльності комерційних банків в умовах політичної нестабільності. Економіка та держава. 2015. № 11. С. 98–101.
7. Макаренко Ю., Мороховець К. Стратегія підвищення прибутковості комерційного банку. Економіка та держава. 2017. № 11. С. 60–64.
8. Матвієнко О. Шляхи підвищення прибутковості банківської діяльності в Україні. Молодий вчений. 2014. № 6 (1). С. 169–172.
9. Ревич М. Стратегії управління прибутковістю банків. Вісник Української академії банківської справи. 2013. № 2 (35). С. 75–80.
10. Фітас Н. Оптимізація витрат банківських установ в умовах кризи. Вісник Української академії банківської справи. 2012. № 2 (33). С. 53–58.

## REFERENCES:

1. Natsionalnyi bank Ukrainy (2018) Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy [Main indicators of activity of Ukrainian banks]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661577>.
2. Natsionalnyi bank Ukrainy (2018) Dokhody i vytraty bankiv Ukrainy [Revenues and expenses of Ukrainian banks]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661579>.
3. Borysova S., Shvetsova I. (2016) Shliakhy pidvyshchennia prybutkovosti komertsiinoho banku [Ways to increase the profitability of a commercial bank]. Nauchnyi vestnik DGMA. No. 2 (20E), pp. 144–148.
4. Koval S. (2014) Finansovi rezultaty diialnosti bankivskykh ustanov: teoretychni ta praktychni aspekty [Financial results of banking institutions: theoretical and practical aspects]. Svit finansiv. No. 3, pp. 83–89.
5. Kryklii O., Maslak N. (2008) Upravlinnia prybutkom banku: monohrafiia [Bank Profit Management]. Sumy: DVNZ "UABS NBU", 136 p.
6. Hanzhiuk S., Snitko D. (2015) Finansovi rezultaty diialnosti komertsiinykh bankiv v umovakh politychnoi nestabilnosti [Financial results of commercial banks in the conditions of political instability]. Ekonomika ta derzhava. No. 11, pp. 98–101.
7. Makarenko Yu., Morokhovets K. (2017) Stratehiia pidvyshchennia prybutkovosti komertsiinoho banku [The strategy of improving the profitability of a commercial bank]. Ekonomika ta derzhava. No. 11, pp. 60–64.
8. Matviienko O. (2014) Shliakhy pidvyshchennia prybutkovosti bankivskoi diialnosti v Ukraini [Ways to increase the profitability of banking in Ukraine]. Molodyi vchenyi. No. 6 (1), pp. 169–172.
9. Revych M. (2013) Stratehii upravlinnia prybutkovistiu bankiv [Strategies for profitability management of banks]. Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy. No. 2 (35), pp. 75–80.
10. Fitas N. (2012) Optymizatsiia vytrat bankivskykh ustanov v umovakh kryzy [Optimizing the costs of banking institutions in a crisis]. Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy. No. 2 (33), pp. 53–58.

УДК 657.633:658

## Організація внутрішнього контролю кругообігу капіталу на підприємствах автотранспорту

**Левченко І.А.**

викладач кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

**Борівський Р.О.**

студент  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто основні аспекти діяльності автотранспортного підприємства, визначено питання побудови системи внутрішнього контролю кругообігу капіталу автотранспортного підприємства. Досліджено погляди вчених на різні аспекти контролю капіталу на підприємствах України. Обґрунтовано необхідність комплексного та системного контролю кругообігу капіталу на автотранспортних підприємствах. За результатами проведеного дослідження зроблено висновок про необхідність внутрішнього контролю на автотранспортних підприємствах та забезпечення належного управління формуванням, рухом та відтворенням капіталу.

**Ключові слова:** автотранспортне підприємство, внутрішній контроль, кругообіг капіталу підприємства, управління підприємством, бухгалтерський облік капіталу, управлінський облік капіталу.

Левченко И.А., Боривский Р.О. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КРУГООБОРОТА КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОТРАНСПОРТА

В статье рассмотрены основные аспекты деятельности автотранспортного предприятия, определены вопросы построения системы внутреннего контроля кругооборота капитала автотранспортного предприятия. Исследованы взгляды ученых на различные аспекты контроля капитала на предприятиях Украины. Обоснована необходимость комплексного и системного контроля кругооборота капитала на автотранспортных предприятиях. По результатам проведенного исследования сделан вывод о необходимости внутреннего контроля на автотранспортных предприятиях и обеспечения надлежащего управления формированием, движением и воспроизводством капитала.

**Ключевые слова:** автотранспортное предприятие, внутренний контроль, кругооборот капитала предприятия, управление предприятием, бухгалтерский учет капитала, управленческий учет капитала.

Levchenko I.A., Borivskiy R.O. THE ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF CAPITAL ENTERPRISES CIRCULATION MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES

The main aspects of the activities of the motor transport enterprise were considered, and issues of constructing a system for internal control of the capital circulation of the motor transport enterprise were determined. The views of scientists on various aspects of capital control at Ukrainian enterprises are investigated. The necessity of complex and systemic control of capital circulation in motor transport enterprises is substantiated. Based on the results of the study, a conclusion was drawn on the need for internal control in motor transport enterprises and ensuring proper management of the formation, movement and reproduction of capital.

**Keywords:** motor transport enterprise, internal control, company capital turnover, enterprise management, capital accounting, capital management accounting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У процесі управління автотранспортним підприємством внутрішній контроль відіграє важливу роль та має велике значення, є необхідною та самостійною функцією управління у процесі діяльності підприємства. Завершуючи первинний процес управління, контрольна діяльність створює сприятливу перспективу для безперервного циклу перевезень. В умовах сьогодення виникає необхідність дослідження та вдово-

сконалення обліково-контрольних процедур кругообігу капіталу на автотранспортних підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сутності кругообігу капіталу розглянуто в багатьох сучасних виданнях. З-поміж вітчизняних науковців, які достатню увагу приділяють дослідженню цього питання, можна назвати таких, як Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, Є.В. Мних, В.О. Шевчук, В.М. Івахненко, Г.Г. Кірейцев.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість напрацювань з цієї тематики, які дали змогу вирішити низку проблем, залишається відкритим і потребує подальших теоретичних розробок питання сутності та завдань контролю кругообігу капіталу на автотранспортних підприємствах.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз процесу внутрішнього контролю руху кругообігу капіталу на автотранспортних підприємствах та визначення управлінської ролі цього процесу в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Автомобільний транспорт є однією зі сфер підприємницької діяльності. В процесі господарювання практично кожне підприємство стикається з необхідністю перевезення матеріалів, сировини, готової продукції тощо. Звідси випливає, що автотранспорт – це матеріальна основа виробничого процесу, в якому переміщення вантажів є одночасно і виробничим процесом, і продукцією. Для автотранспортних підприємств послуги з перевезення вантажів є основними видами діяльності. Практично немає жодного підприємства промисловості, будівництва, сільського господарства, яке б не користувалося послугами автотранспорту.

Автомобільні перевезення можуть бути основним видом діяльності підприємств або використовуватися для задоволення потреб основної діяльності. Автотранспорт найбільш мобільний з усіх наявних видів транспорту. Завдяки високій маневреності автомобільний транспорт перевозить вантажі безпосередньо від складу відправника до складу одержувача без дорогих перевантажень з одного виду транспорту на інший.

З точки зору організації фінансово-господарського контролю автотранспортні підприємства мають низку характерних ознак [1]:

– автомобіль є особливим видом основного засобу, що відрізняється високим ступенем ліквідності, а отже, ймовірність зловживань, пов'язаних з урахуванням автотранспорту, велика;

– автомобіль є складним технічним агрегатом, що складається з великої кількості вузлів і деталей, кожна з яких також високоліквідна;

– автомобіль більше, ніж інші основні засоби, схильний до раптового та непередбачуваного виходу з ладу, оскільки може постраждати в дорожньо-транспортній пригоді, що завдає шкоди власнику.

Головним завданням, що стоїть перед працівниками транспорту, залишається своєчасне, якісне та повне задоволення населення в перевезеннях і підвищення економічної ефективності роботи галузі. Це завдання необхідно вирішувати шляхом впровадження передового досвіду, використання більш досконалих технологій, прогресивних способів перевезення вантажів, а також вдосконалення систем бухгалтерського обліку та контролю за діяльністю усіх служб всередині підприємств [2, с. 119].

Нові політичні та економічні реалії вимагають нових підходів до управління, пошуку таких їх форм, які б відповідали ринковим відносинам. Ефективне керування підприємством в сучасних ринкових умовах є досить складним процесом. Однією з функцій управління окремим підприємством є внутрішній контроль, в розрізі нашого дослідження йдеться про контроль кругообігу капіталу.

Капітал – одна з найважливіших категорій економічної науки, обов'язковий елемент ринкової економіки, необхідний фактор і ресурс виробництва, головний об'єкт ринку капіталу.

Капітал має багато значень і може трактуватися як запас матеріальних благ («фізичний капітал»), як сума грошей, як щось, що включає в себе не тільки матеріальні предмети, але й нематеріальні елементи, такі як знання, освіта, людські здібності, які використовуються у виробництві товарів і послуг («людський капітал»), як елемент багатства, що приносить його власнику регулярний дохід протягом тривалого часу («дисконтований потік доходу»), як сума прав розпоряджатися деякими цінностями, що дає їх власникам дохід без вкладення відповідної праці («юридичний капітал») [3, с. 243].

Аналізуючи результати досліджень вченими економічної сутності капіталу, з точки зору історичної еволюції виділяємо три основні підходи до його формування [4]:

1) капітал як грошовий фактор (гроші є основним чинником виробництва та головним інструментом економічної політики держави);

2) капітал як матеріально-речовинний ресурс (капітал – це цінності та послуги, за допомогою яких створюється новий дохід);

3) капітал як виробничі відносини (капітал визначається як відносини, які витікають з монополізації власності на засоби виробництва в руках підприємців і відсутність таких у робітників).

Зобразимо ці підходи до формування капіталу з точки зору історичної еволюції на рис. 1.





**Рис. 1. Підходи до формування капіталу**

*Джерело: узагальнено авторами*

З рис. 1 видно, що наведені вище підходи до формування капіталу різняться, але водночас усебічно розкривають його сутність.

Капітал підприємства – це засіб виробництва, інакше майно і цінності, які обслуговують процес виробництва, а також просте й розширене відтворення підприємства. Кругообіг капіталу – це один цикл його руху, що охоплює процес виробництва і продажу, під час якого створюються товари і який завершується поверненням капіталу в його вихідну грошову форму. Таке послідовне перетворення капіталу з однієї функціональної форми в іншу, його рух через три стадії і є кругообігом капіталу.

Прагнення отримувати прибуток штовхає підприємця до того, щоб безперервно пускати свій капітал в кругообіг, який є рухом самостійно зростаючої вартості, в процесі якого капітал послідовно набуває та позбувається трьох форм, а саме грошової, продуктивної і товарної, проходить три стадії, такі як завершення, виробництво і знову обіг, а також відбувається самозростання вартості (виробництво і реалізація засобів вартості).

Автомобільні господарства виконують великий обсяг операцій, пов'язаних з придбанням матеріальних цінностей, зокрема автомобільного палива, мастильних та інших експлуатаційних матеріалів, запасних частин та агрегатів до автомобілів, автомобільних шин. Значним є обсяг операцій з технічного обслуговування та ремонту транспортних засобів.

Основною метою формування капіталу автотранспортного підприємства є залучення його достатнього обсягу для фінансування придбання необхідних активів, оптимізації їх структури з точки зору забезпечення умов їх подальшого ефективного використання (табл. 1).

В сучасних умовах розвитку економіки транспортні технології не стоять на місці, а бізнес вимагає все більшого ступеня інтеграції багатьох управлінських рішень. Саме

тенденція до інтеграції обліково-аналітичних даних дає змогу підприємствам, що спеціалізуються на наданні транспортних послуг, виділити окремі системи в особливі групи, що називаються інтеграціями.

Важливою умовою раціонального використання автомобільного транспорту та ефективності його використання є надійно налагоджений облік, який повинен забезпечити [5, с. 213]:

- правильне документальне оформлення господарських і фінансових господарських операцій, своєчасний і точний облік матеріальних цінностей і грошових коштів, виконаних робіт та наданих послуг, контроль за використанням паливно-мастильних матеріалів;
- правильне визначення результатів господарської діяльності, а саме собівартості автоперевезень і послуг, прибутку та рентабельності;
- виявлення та аналіз фактів, які зумовлюють результати діяльності підприємства, невикористаних резервів.

Безліч підприємств у всьому світі страждають від неефективного використання різних ресурсів, а саме людських, фінансових, матеріальних, від нестачі необхідної для прийняття правильних рішень інформації, ненавмисного та навмисного спотворення звітності, прямого шахрайства з боку персоналу та керівників. Подібних проблем можна уникнути шляхом створення всередині самих підприємств ефективної системи внутрішнього контролю. Будь-яка діяльність на підприємстві відбувається в рамках двох систем. Першою є операційна (організаційна) система, побудована для досягнення заданих цілей. Другою є система контролю, яка пронизує операційну систему. Вона складається загалом з політики, процедур, правил, інструкцій, бюджетів, системи обліку та звітності. Ця система спрямована, зрештою, на створення необхідних

**Процес формування капіталу нового підприємства, що створюється**

1. До формування капіталу створюваного підприємства не можуть бути залучені внутрішні джерела фінансових ресурсів, які на цій стадії життєвого циклу просто відсутні.	Потреба у власному капіталі створюваного підприємства не може бути задоволена за рахунок його прибутку, а потреба в позиковому капіталі – за рахунок поточних зобов'язань за розрахунками, які до початку функціонування підприємства ще не сформувалися.
2. Основу формування стартового капіталу створюваного підприємства становить власний капітал його засновників.	Без внесення частки власного капіталу у створення нового підприємства залучити позиковий капітал складно. Формування стартового капіталу виключно за рахунок позикового капіталу теоретично можливе, але на практиці зустрічається дуже рідко.
3. Стартовий капітал, що формується у процесі створення нового підприємства, може бути залучений його засновниками в будь-якій формі.	Його формами можуть виступати грошові кошти; різні види основних засобів (будівлі, приміщення, машини, устаткування); різні види матеріальних оборотних активів (запаси сировини, матеріалів, товарів, напівфабрикатів); окремі види фінансових активів (різні види цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку).
4. Власний капітал засновників (учасників) створюваного підприємства вкладається в нього у формі статутного капіталу.	Початковий розмір капіталу декларується статутом створюваного підприємства.
5. Особливості формування статутного капіталу нового підприємства визначаються організаційно-правовими формами його створення.	Таке формування регулюється державою. Так, державні нормативно-правові акти регламентують мінімальний розмір статутного капіталу підприємств, що створюються у формі відкритого акціонерного товариства й товариства з обмеженою відповідальністю. Щодо корпоративних підприємств, які створюються у формі відкритого акціонерного товариства, то регламентується також порядок проведення емісії акцій, обсягу придбання пакета акцій засновниками.
6. Можливості та коло джерел залучення позикового капіталу на стадії створення підприємства вкрай обмежені.	Сучасна практика свідчить про те, що фінансування нового бізнесу кредиторами є досить складним, а іноді навіть важко вирішуваним завданням. При цьому на початковій стадії формування капіталу підприємства до його створення не може бути залучено такі позикові джерела, як, зокрема, емісія облігацій, податковий кредит.
7. Формування капіталу створюваного підприємства за рахунок зовнішніх джерел потребує підготовки спеціального документа, а саме бізнес-плану.	Бізнес-план – це основний документ, який визначає необхідність створення нового підприємства та в якому у загальноприйнятій послідовності розділів викладені основні характеристики та прогнозовані фінансові показники новостворюваного підприємства. У бізнес-плані відбиваються, як правило, такі основні показники, як, зокрема, загальна потреба в стартовому капіталі; схема фінансування нового бізнесу; очікувані строки повернення вкладеного капіталу інвесторам.
8. Для підготовки бізнес-плану засновники створюваного підприємства повинні здійснити певні передстартові витрати капіталу.	Ці витрати пов'язані з оплатою праці розробників бізнес-плану і фінансуванням пов'язаних із цим досліджень. Передстартові витрати капіталу в суму статутного капіталу створюваного підприємства зазвичай не включаються.
9. Ризики, пов'язані з формуванням (і подальшим використанням) капіталу, що характеризуються досить високим рівнем.	Це зумовлює високий рівень вартості окремих елементів позикового капіталу, що залучається на стадії створення підприємства.

*Джерело: узагальнено авторами*

передумов і підвищення ймовірності того, що компанія загалом і менеджери зокрема зможуть досягнути поставлених цілей [6, с. 167].

Слід виокремити складові елементи транспортно-логістичного процесу:

1) навантаження вантажів або посадка пасажирів на рухомий склад в пунктах відправлення;

2) переміщення вантажів і пасажирів дорогами між пунктами відправлення і призначення;

3) розвантаження вантажів або висадка пасажирів в пунктах призначення.

Звідси випливає, що завдання внутрішнього контролю діяльності автотранспортних підприємств визначаються особливостями цієї галузі:

– контроль надходження транспортних засобів на автотранспортних підприємствах, перевірка їх технічного обслуговування та ремонту;

– перевірка руху запасів на автотранспортних підприємствах;

– контроль витрат автотранспортного підприємства та калькулювання собівартості автомобільних перевезень;

– підвищення економічної ефективності використання автомобільних засобів.

Системність контролю кругообігу капіталу обумовлюється взаємним зв'язком і взаємною залежністю елементів цієї системи. Система контролю кругообігу капіталу є частиною, підсистемою іншої більш складної системи, а саме системи комплексного економічного контролю діяльності підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, ефективна діяльність суб'єктів господарювання в Україні потребує управління фінансовими ресурсами, зокрема капіталом підприємства, яке має забезпечити основи стабільного розвитку підприємства та його постійного зростання на ринку. У системі внутрішнього контролю діяльності автотранспортного підприємства необхідно більше уваги приділяти розвитку підсистеми внутрішнього контролю кругообігу капіталу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Підконтрольні показники логістичної діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2015. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4243>.
2. Ачкасова Л.М. Оцінка ефективності процесу перевезення вантажів. Економіка транспортного комплексу. 2014. Вип. 24. С. 117–124.
3. Камінська Т.Г. Економічна сутність та класифікаційні характеристики капіталу підприємств. Міжнародний збірник наукових праць. 2015. Вип. 2 (20). С. 230–245.
4. Черемісова Т.А. Подальше дослідження економічної сутності капіталу, його видів та функціональної ролі у діяльності підприємства. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2008. № 21. С. 149–154.
5. Камінська Т.Г. Облік і контроль кругообігу капіталу: монографія. Житомир: ПП «Рута», 2013. 448 с.
6. Ковтун Т.В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. С. 164–170.

#### REFERENCES:

1. Matviyenko-Bilyaeva G.L. (2015), "Pidkontrol'ni pokazniki logistichnoï diyal'nosti pidpriemstva", Efektivna ekonomika, № 8 [Elektronniy resurs], Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4243>.
2. Achkasova L.M. (2014), "Otsinka effektivnosti protsesu perevezennya vantazhiv", Ekonomika transportnogo kompleksu, vol. 24, pp. 117–124.
3. Kamins'ka T.G. (2015), "Ekonomichna sutnist' ta klasifikatsiyini kharakteristiki kapitalu pidpriemstv", Mizhnarodniy zbirnik naukovikh prats', vol. 2 (20), pp. 230–245.
4. Cheremisova T.A. (2008), "Podal'she doslidzhennya ekonomichnoï sutnosti kapitalu, yogo vidiv ta funktsional'noï roli u diyal'nosti pidpriemstva", Zbirnik naukovikh prats' ChDTU, № 21, pp. 149–154.
5. Kamins'ka T.G. (2013), Oblik i kontrol' krugoborotu kapitalu: monografiya, Zhitomir: PP "Ruta", 448 p.
6. Kovtun T.V. (2009), "Sistema vnutrishn'ogo kontrolyu yak nevid'emniy element operatsiynoï sistemi pidpriemstva", Visnik Khmel'nits'kogo natsional'nogo universitetu, № 6, pp. 164–170.

## Боргова безпека України: теоретичні засади, стан, перспективи

**Меренкова Л.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

У статті на основі узагальнення позицій вітчизняних науковців розкрито економічний зміст поняття боргової безпеки держави. Висвітлено основні індикатори оцінки боргової безпеки, проведено оцінювання боргової безпеки України за 2015–2017 рр. з використанням офіційної методики. Зазначено ключові проблеми забезпечення боргової безпеки України, запропоновані заходи щодо її підвищення.

**Ключові слова:** боргова безпека, державний борг, індикатори оцінки боргової безпеки.

Меренкова Л.А. ДОЛГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ, СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье на основе обобщения позиций отечественных ученых раскрыто экономическое содержание понятия долговой безопасности государства. Освещены основные индикаторы оценки долговой безопасности, проведено оценивание долговой безопасности Украины за 2015–2017 гг. с использованием официальной методики. Указаны ключевые проблемы обеспечения долговой безопасности Украины, предложены мероприятия по ее повышению.

**Ключевые слова:** долговая безопасность, государственный долг, индикаторы оценки долговой безопасности.

Merenkova L.O. DEBT SECURITY OF UKRAINE: THEORETICAL BASIS, STATE AND PROSPECTS

In the article on the basis of the generalized approach of domestic scientists the economic meaning of the concept of debt security of the state is revealed. The key indicators of the estimation of debt security are disclosed, using the official methodology the estimation of debt security of Ukraine in 2015–2017 years is carried out. The key problems of ensuring the debt security of Ukraine are listed, the measures for its improvement are proposed.

**Keywords:** debt security, public debt, the indicators of estimation the debt security.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Останніми роками Україна зіткнулася з низкою фінансово-економічних проблем, спричинених фінансово-економічною кризою, воєнним конфліктом на Сході, втратою контролю над частиною території, скороченням обсягів виробництва продукції в окремих галузях, закриттям ринків збуту Росії тощо. Вплив негативних політичних, економічних, фінансових, валютних чинників сприяв зростанню дефіциту бюджету та, як наслідок, збільшенню державних боргів, а особливо зовнішніх. Ситуацію з ростом боргів погіршують недосконалі бюджетна та боргова політика, недостатньо ефективний механізм управління державним боргом. Підвищення державної заборгованості вище критичних значень є загрозливим явищем для національної економіки та її економічної безпеки загалом. Тому особливої актуальності набувають питання забезпечення безпечного рівня державних боргів та боргової безпеки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці обґрунтування теоретично-методичних засад державного боргу та механізму його управління присвячені праці таких відомих вітчизняних та закордонних науковців, як, зокрема, М. Єрмошенко, О. Василик, Т. Вахненко, В. Гейць, Р. Барро, Дж. Кейнс, А. Лернер. Теоретичні основи боргової безпеки, методичні підходи до її оцінювання, формування механізму забезпечення боргової безпеки та її управління висвітлювались у працях О. Барановського, Т. Богдана, Л. Лондаря, Г. Котіної, О. Мицак, І. Чуй та інших вчених.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте серед науковців немає єдності щодо підходу до сутності боргової безпеки, тривають дискусії стосовно методики та переліку індикаторів оцінки боргової безпеки, їх критичних значень, немає єдиного підходу до механізму оцінки ризиків та забезпечення боргової безпеки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є розкриття

економічного змісту боргової безпеки держави, обґрунтування напрямів забезпечення боргової безпеки України на основі результатів її оцінки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Методичні підходи до оцінювання та управління борговою безпекою країни завжди мають теоретичне підґрунтя. У табл. 1 узагальнені визначення сутності боргової безпеки держави, надані вітчизняними науковцями.

Підсумовуючи дані табл. 1, можемо виокремити такі характеристики поняття боргової безпеки держави.

1) Боргову безпеку необхідно розглядати з точки зору комплексного підходу як підсистему у складній, багаторівневій системі фінансово-економічної безпеки держави [3–7], тобто боргова безпека виступає елементом фінансової безпеки, яка є підсистемою економічної безпеки держави. Таким чином, на основі забезпечення належного рівня боргової безпеки зміцнюється фінансова та економічна безпека країни.

2) Боргова безпека – це певний рівень внутрішньої та зовнішньої державної та гарантованої державою заборгованостей, який задовольняє потреби держави у фінансових ресурсах, є достатнім для вирішення нагальних соціально-економічних потреб і поступального економічного та соціального розвитку країни, забезпечує захист інтересів усіх учасників боргових відносин від внутрішніх та зовнішніх ризиків, викликів та загроз, а також не загрожує втратою суверенітету, руйнуванням вітчизняної фінансової системи, виникненням боргової кризи, оголошенням суверенного дефолту [1–9].

3) Боргова безпека є чинником забезпечення стабільності, платоспроможності [8; 9] державного суверенітету та фінансової незалежності країни від кредиторів, а особливо зовнішніх [3–7; 9].

4) Головними чинниками, що впливають на рівень боргової безпеки, є структура заборгованості в часовому та валютному вимірах, вартість їх обслуговування, ефективність використання внутрішніх та зовнішніх позичень, оптимальне співвідношення між ними [1; 2; 5; 7].

На нашу думку, бюджетна та боргова політика держави повинна ґрунтуватися на результатах оцінки та моніторингу її боргової безпеки. А в умовах перманентного дефіциту державного бюджету та зростання державних боргів ключовим завданням під час реалізації стратегічних пріоритетів боргової політики

країни має бути саме забезпечення належного рівня боргової безпеки держави.

В дослідженнях вітчизняних науковців немає єдиного підходу до оцінювання рівня боргової безпеки України (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, найбільш поширеними індикаторами оцінювання боргової безпеки України є відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП, відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету, відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету.

Але під час оцінювання боргової безпеки України слід розраховувати індикатори, що характеризують платоспроможність, ліквідність та здатність країни не залучати позики у короткостроковому періоді, а саме міжнародні резерви до короткострокового боргу (показник А. Грінспена), відношення міжнародних резервів до сукупних платежів з погашення та обслуговування зовнішнього боргу (правило Гвідотті), короткотерміновий державний борг до валового державного боргу, середньозважений термін погашення державного боргу, державний борг, номінований в іноземній валюті, до валового державного боргу. Ці показники широко використовуються в міжнародній практиці, а в умовах поширення інтеграційних процесів та міжнародного співробітництва забезпечують комплексність оцінки та отримання релевантної інформації для розроблення виваженої боргової політики України.

Нині у вітчизняній практиці боргову безпеку країни як складову економічної безпеки оцінюють за допомогою офіційної методики, затвердженої Наказом Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [7]. Перелік та порядок розрахунку індикаторів оцінки боргової безпеки України з їх пороговими значеннями за офіційною методикою [7] наведено в табл. 3.

**Сутність поняття боргової безпеки держави**

Автор	Визначення сутності
Т. Богдан [1, с. 9]	Досягнення такого рівня державного та зовнішнього сукупного боргу, співвідношення між структурними складовими боргу, вартості обслуговування боргу та цільової спрямованості запозичених коштів, які забезпечують вирішення нагальних соціально-економічних потреб держави і не створюють загроз для стабільності вітчизняної фінансової системи та поступального розвитку економіки країни.
О. Новосьолова [2, с. 124]	Певний рівень державної заборгованості, співвідношення її складових, вартості обслуговування та обсягів погашення, який дає змогу уникнути виникнення дисбалансів у системі державних фінансів та забезпечити сталий економічний розвиток країни.
Н. Кравчук [3, с. 74–75]	Елемент національних інтересів, який доцільно розглядати з точки зору комплексного підходу як підсистему у складній, багаторівневій системі фінансово-економічної безпеки держави. Під борговою безпекою держави розуміється певний критичний рівень державної заборгованості, який дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечити певний рівень відносної незалежності держави, зберігаючи економічну можливість країни здійснювати виплати на погашення основної суми та відсотків, підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу.
М. Кубай [4, с. 40–41]	Складова частина національної безпеки, на основі якої повинна забезпечуватися стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, а також стійке економічне зростання, захист економічних інтересів держави для задоволення потреб громадян, суспільства та держави загалом. Певний рівень державної заборгованості, який дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх та зовнішніх загроз та забезпечити економічну незалежність держави, підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу держави.
О. Барановський [5, с. 337]	Рівень внутрішньої та зовнішньої державної та гарантованої державою заборгованостей з урахуванням їх структури в часовому та валютному вимірі, вартості їх обслуговування, можливості реструктуризації та ефективності використання внутрішніх та зовнішніх запозичень і оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб і поступального економічного та соціального розвитку країни, що забезпечує захист інтересів усіх учасників боргових відносин від внутрішніх та зовнішніх ризиків, викликів та загроз, а також не загрожує втратою суверенітету, руйнуванням вітчизняної фінансової системи, виникненням боргової кризи, оголошенням суверенного дефолту.
А. Кулінська [6, с. 94]	Елемент національних інтересів доцільно розглядати з точки зору комплексного підходу як підсистему в багаторівневій системі фінансово-економічної безпеки держави. З урахуванням альтернативних поглядів на цю проблему під борговою безпекою держави треба розуміти певний критичний рівень державної заборгованості, який дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх або зовнішніх загроз, забезпечити певний рівень незалежності держави, зберігаючи економічну можливість здійснювати самостійно виплати за обов'язками, підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу.
Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [7]	Рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх та зовнішніх запозичень, а також оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи.
Г. Котіна, М. Степура, П. Кондро [8, с. 11]	Відповідний рівень боргової незалежності, стабільності та платоспроможності країни в умовах впливу на неї ризикових дестабілізуючих факторів державного боргу, іншими словами, рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості держави, за якого уряд здатний своєчасно та повністю виконувати взяті на себе боргові зобов'язання, забезпечувати стійкий економічний розвиток.
І. Чуй, О. Мицак [9, с. 824]	Дотримання безпечного рівня державної заборгованості, на основі якого буде формуватися стійкість фінансової системи країни до внутрішніх та зовнішніх загроз, економічна незалежність держави з підтриманням належного рівня платоспроможності та кредитного рейтингу держави.

*Джерело: узагальнено автором за джерелами [1–9]*

Таблиця 2

## Індикатори боргової безпеки держави

Індикатори боргової безпеки	[2]	[6]	[8]	[10]	[11]	[12]	[13]	[14]
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	+	+		+	+	+	+	+
Відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП, %		+		+	+			+
Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	+	+			+	+	+	+
Відношення обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	+				+	+	+	
Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, %	+				+	+	+	+
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	+		+	+		+	+	+
Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	+	+	+	+	+	+	+	+
Відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, %			+	+				+
Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	+	+	+	+		+	+	+
Відношення загальної суми річних платежів за внутрішнім боргом до ВВП країни, %		+						
Відношення загальної суми річних платежів за державним боргом до доходів державного бюджету, млрд. грн.		+						
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету, %	+	+			+	+	+	+
Відношення державного боргу до доходів бюджету, %		+			+			
Відношення загальної суми річних платежів за державним боргом до ВВП країни, млрд. грн.		+			+			
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	+	+				+	+	+
Відношення сукупних платежів з погашення та обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг, %			+					+
Рівень зовнішнього державного боргу в доходах державного бюджету			+	+				+
Міжнародні резерви до короткострокового боргу (показник А. Грінспена)			+					+
Відношення міжнародних резервів до сукупних платежів з погашення та обслуговування зовнішнього боргу (правило Гвідотті)								+
Короткотерміновий державний борг до валового державного боргу, %			+					
Середньозважений термін погашення державного боргу, років			+					
Державний борг, номінований в іноземній валюті, до валового державного боргу, %			+					

Джерело: узагальнено автором за даними джерел [2; 6; 8; 10–14]

Таблиця 3

**Перелік та порядок розрахунку індикаторів оцінки боргової безпеки України з їх пороговими значеннями**

Індикатор	Порядок розрахунку	Порогове значення				
		оптимальне	задовільне	незадовільне	небезпечне	критичне
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	обсяг державного та гарантованого боргу, млн. грн. / ВВП, млн. грн. x 100	20	30	40	50	60
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	обсяг валового зовнішнього боргу, млн. дол. США x середній курс грн. до дол. США / ВВП, млн. грн. x 100	40	45	55	60	70
Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %	–	4	5	7	9	11
Індекс EMBI + Україна	–	200	300	500	700	1 000
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	обсяг офіційних резервних активів, млн. дол. США / обсяг валового зовнішнього боргу, млн. дол. США x 100	50	45	41	36	20

*Джерело: узагальнено автором за джерелом [7]*

Таблиця 4

**Індикатори боргової безпеки України за 2015–2017 рр.**

Індекс	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	79,4	81,0	71,8
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	131,0	128,1	104,27
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, %	13,07	–	10,47
Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index) + Україна, б. п	2 374,6	762,5	573,8
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	11,2	13,6	16,13

*Джерело: розраховано автором за джерелом [15–17]*

Оцінка боргової безпеки України за офіційною методикою [7] за 2015–2017 рр. наведена в табл. 4.

Як свідчать дані табл. 4, протягом останніх трьох років боргова безпека України перебувала в незадовільному стані, але простежується позитивна тенденція до покращення значень боргових індикаторів. Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП перевищувало критичне значення у 60%. На кінець 2017 р. цей показник перебував на рівні 71,8%. Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП протягом 2015–2017 рр. поступово знижува-

лося зі 131,0% до 104,27%, але не досягло критичного значення у 70%.

Рівень середньозваженої дохідності облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку у 2015–2017 рр. також демонструє тенденцію до покращення. Але станом на 10 квітня 2018 р., згідно з даними НБУ, цей показник різко збільшився і склав 16,49%, що перевищує критичний рівень в 11%. Високі ставки відсотків за державними облігаціями внутрішнього займу підвищують вартість обслуговування державних боргів, створюють додаткове навантаження на державний бюджет.



Індекс EMBI + Україна (J.P. Morgan Emerging Markets Bond Index) характеризує різницю в прибутковості єврооблігацій України та казначейських зобов'язань США, а розраховується Світовим банком. Найвищий рівень цього індикатора дорівнював у 2015 р. 2 374,6 пунктів, що перевищувало критичне значення майже удвічі. У 2016 р. цей показник знизився та відповідав небезпечному рівню, а у 2017 р. покращився до незадовільного рівня.

Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу протягом 2015–2017 рр. має позитивну тенденцію до збільшення, але не відповідає навіть критичному рівню безпеки. Таким чином, офіційна методика оцінки боргової безпеки є дещо спрощеною, вона не враховує міжнародний досвід оцінювання боргової безпеки та, на нашу думку, потребує подальшого вдосконалення.

Слід відзначити також головні майбутні загрози боргової безпеки України. Згідно з підрахунками Всесвітнього банку для обслуговування зовнішніх зобов'язань та покриття фіскального дефіциту Україні необхідно залучити у 2018–2019 рр. майже 18 млрд. дол. позик, причому з них 8 млрд. дол. слід залучити на зовнішніх ринках. За таких умов особливої актуальності набуває співробітництво України з Міжнародним валютним фондом, який виступає головним зовнішнім кредитором країни.

З 11 березня 2015 р. МВФ здійснює кредитування України за чотирирічною програмою «Механізм розширеного фінансування» ("Extended Fund Facility"). Перший транш обсягом 5 млрд. дол. США отримано одразу після її ухвалення. Надання другого траншу обсягом 1,7 млрд. дол. США (що було повністю спрямоване на поповнення резервів Національного банку) ухвалено Радою директорів МВФ 31 липня 2015 р. У 2016 р. та у 2017 р. Україною були отримані чергові транші від МВФ по 1 млрд. дол., кошти яких також спрямовані на поповнення резервів НБУ. Загалом в рамках співробітництва з МВФ Україна отримала 21 410,76 млн. СПЗ (еквівалент 31 514,61 млн. дол. США) [18].

З кінця 2017 р. Україна більше не отримувала транші від МВФ. Сьогодні основними вимогами для завершення четвертого перегляду спільної з МВФ Програми "EFF" та продовження кредитування України є прийняття пенсійної реформи, створення антикорупційних судів, прозора приватизація, а також запровадження автоматизованого механізму регулювання тарифів на газ та теплову енер-

гію [18]. Всі ці реформи є непопулярними, їх впровадження потребує серйозних соціально-економічних змін в суспільстві. Але без проведення реформ отримання чергових траншей від МВФ є проблематичним, що ставить під загрозу забезпечення як боргової, так і економічної безпеки України.

Майбутні внутрішні та зовнішні запозичення 2018–2019 рр. є запорукою уникнення дефолту держави, підтримання рівня золотовалютних резервів та попередження стрімкої девальвації національної валюти, але водночас збільшення державних боргів, а особливо зовнішніх, є чинником погіршення боргової безпеки країни. Тому можна стверджувати, що в Україні продовжують існувати гострі проблеми досягнення безпечного рівня боргової безпеки, що викликає необхідність створення ефективної системи забезпечення боргової безпеки.

З метою підвищення рівня боргової безпеки України, приведення індикаторів боргової безпеки держави до безпечного рівня на основі проведеного дослідження та з урахуванням праць вітчизняних науковців [2; 8; 10; 11; 13] пропонується:

- вдосконалити нормативно-правове забезпечення щодо механізму залучення державних запозичень, формування та імплементації боргової політики;
- на законодавчому рівні розширити перелік індикаторів оцінки боргової безпеки, встановити їх граничні значення з урахуванням міжнародного досвіду для забезпечення комплексності оцінки, отримання релевантної інформації для формування обґрунтованої боргової політики;
- розробити єдину методологію оцінки та моніторингу боргових ризиків;
- в умовах зростання державних боргів, посилення ризиків девальвації національної валюти та втрати платоспроможності держави й державного суверенітету основні цілі боргової політики встановлювати з урахуванням порогових значень індикаторів боргової безпеки;
- сформулювати та імплементувати середньо- та довгострокову стратегію управління державним боргом України, орієнтовані на ризик [8, с. 14];
- обмежити швидкість зростання державного та гарантованого державою боргу з метою недопущення значного навантаження на бюджет у короткостроковій перспективі, тобто заздалегідь забезпечити вчасне обслуговування та повернення боргів [11, с. 6];

– скоротити частку запозичених ресурсів, які виділяються на покриття дефіциту державного бюджету, та збільшити частку позикових фінансових ресурсів, які спрямовуватимуться на інвестиційні проекти [13, с. 344], вживати заходів щодо мінімізації витрат на обслуговування та погашення державного боргу;

– активізувати ринок внутрішніх запозичень через розширення переліку фінансових інструментів із забезпечення їх ліквідності [11, с. 6];

– здійснювати системний аналіз та моніторинг індикаторів боргової безпеки країни для прийняття своєчасних рішень щодо зниження негативного впливу дестабілізуючих чинників на економічні процеси.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, боргова безпека виступає ключовим чинником забезпечення економічного суверенітету держави, стійкості її фінансової системи до внутрішніх та зовнішніх загроз, а також реалізації соціально-економічної стратегії сталого розвитку. В Україні боргову безпеку оцінюють за допомогою офіційної методики оцінки економічної безпеки та з використанням різноманітних фінансових показників, що

застосовуються у вітчизняній та закордонній практиці.

В умовах фінансово-економічної кризи та зростання державних боргів боргова безпека України перебуває в незадовільному стані. Протягом 2015–2017 рр. спостерігається позитивна тенденція до покращення індикаторів боргової безпеки держави, але вже у 2018–2019 рр. необхідність залучення великих обсягів внутрішніх та зовнішніх запозичень, проблеми у сфері співробітництва України та МВФ створюють високі ризики погіршення боргової безпеки, втрати платоспроможності держави та її дефолту. Тому необхідно вживати всебічних заходів щодо вдосконалення оцінки та моніторингу боргової безпеки, формування та імплементації боргової політики держави, підвищення ефективності управління державним та гарантованим державою боргом.

Перспективами подальших досліджень є розробка методичних та практичних рекомендацій щодо забезпечення боргової безпеки України в умовах зростання державних боргів та обмеженості доступу до зовнішніх джерел позикових фінансових ресурсів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Богдан Т. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності. Вісник національного банку України. 2012. № 4. С. 8–15.
2. Новосьолова О. Боргова безпека як визначальний фактор макроекономічної стабільності держави. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 35. Ч. 1. С. 123–128.
3. Кравчук Н. Колізії боргової безпеки держави: Україна в системі світових індикаторів безпеки глобального економічного простору. Наука молода. 2005. № 3. С. 74–82.
4. Кубай М. Концептуальні засади дослідження боргової безпеки. Вісник Львівської комерційної академії. 2014. Вип. 46. С. 38–43.
5. Барановський О. Дослідження теоретичних засад боргової безпеки держави. Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. 2016. Вип. 1 (1). С. 327–337. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuiес\\_2016\\_1\(1\)\\_55](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuiес_2016_1(1)_55).
6. Кулінська А. Систематизація підходів до оцінювання боргової безпеки та її складових елементів в Україні. Економіка і регіон. 2015. № 4. С. 91–95. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig\\_2015\\_4\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2015_4_18).
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 // Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=MetodichniRekomendatsii>.
8. Котіна Г., Степура М., Кондро П. Боргова безпека України: оцінка, ризики та перспективи. Схід. 2017. № 3. С. 10–15. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid\\_2017\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2017_3_3).
9. Чуй І., Мицак О. Теоретичні підходи до визначення боргової безпеки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 11. С. 822–827. URL: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/170.pdf>.
10. Юрій Е., Грицак А. Практика оцінювання рівня боргової безпеки держави. Молодий вчений. 2016. № 12.1. С. 1014–1017. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2016\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12).
11. Футерко О. Боргова безпека України. Економічний форум. 2013. № 4. С. 233–241. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2013\\_4\\_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2013_4_40).
12. Тимошенко О. Європейські критерії оцінювання боргової безпеки. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 7. С. 366–376. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2015\\_7\\_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_7_48).

13. Коблик І. Боргова безпека України: сучасний стан та її економічна оцінка. Ефективність державного управління. 2013. Вип. 36. С. 339–344. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu\\_2013\\_36\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2013_36_44).
14. Лось В., Усик В. Теоретичні основи управління борговою безпекою. Молодий вчений. 2015. № 2 (2). С. 153–156. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2015\\_2\(2\)\\_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2(2)_38).
15. Мінфін – фінансовий портал. URL: <http://www.minfin.com.ua>.
16. Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку // Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>.
17. Global Economic Monitor // Офіційний сайт Всесвітнього банку. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1179&series=EMBIGI>.
18. Міністерство фінансів України: офіційний сайт. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/mizhнародne-spivrobotnictvo/mvf>.

## REFERENCES:

1. Bohdan T. (2012) Borhova bezpeka ta yii rol u harantuvanni finansovoї stabilnosti [Debt security and its role in guaranteeing financial stability]. Visnyk natsionalnoho banku Ukrainy [Bulletin of national bank of Ukraine], no. 4, pp. 8–15.
2. Novosolova O. (2014) Borhova bezpeka yak vyznachalniy faktor makroekonomichnoї stabilnosti derzhavy [Debt security as the defining factor of macroeconomic stability of the state]. Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. Seriia "Ekonomichni nauky" [Collection of scientific works of ChDTU. Economic Sciences series], vol. 35, pp. 123–128.
3. Kravchuk N. (2005) Kolizii borhovoї bezpeky derzhavy: Ukraina v systemi svitovykh indyikatoriv bezpeky hlobalnoho ekonomichnoho prostoru [Collisions of debt security of the state: Ukraine in the system of world indicators of safety of a global economic scope]. Nauka moloda [Young science], no. 3, pp. 74–82.
4. Kubai M. (2014) Kontseptualni zasady doslidzhennia borhovoї bezpeky [Conceptual bases of a research of debt security]. Visnyk Lvivskoi komertsiiinoї akademii [Bulletin of the Lviv commercial academy], vol. 46, pp. 38–43.
5. Baranovskyi O. (2016) Doslidzhennia teoretychnykh zasad borhovoї bezpeky derzhavy [Researches of theoretical bases of debt security of the state]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ser.: Ekonomika [Scientific bulletin of the Uzhhorod university. Ser.: Economy], vol. 1 (1), pp. 327–337. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec\\_2016\\_1\(1\)\\_55](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2016_1(1)_55).
6. Kulinska A. (2015) Systematyzatsiia pidkhodiv do otsiniuvannia borhovoї bezpeky ta yii skladovykh elementiv v Ukraini [Systematization of approaches to the assessment of the debt security and its components in Ukraine]. Ekonomika i rehion [Economics and region], no. 4, pp. 91–95. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig\\_2015\\_4\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2015_4_18).
7. Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy № 1277 vid 29 zhovtnia 2013 roku "Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoї bezpeky Ukrainy" [The order of Department of Economic Affairs of Ukraine No. 1277 of October 29, 2013 "About the approval of methodical recommendations about calculation of level of economic security of Ukraine"]. Ofitsiinyi veb-sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku ta torhivli Ukrainy [Official website of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine]. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=MetodichniRekomendatsii>.
8. Kotina H., Stepura M., Kondro P. (2017) Borhova bezpeka Ukrainy: otsinka, ryzyky ta perspektyvy [Public debt security of Ukraine: estimation, risks and perspectives]. Skhid [East], no. 3, pp. 10–15. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid\\_2017\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2017_3_3).
9. Chui I., Mytsak O. (2016) Teoretychni pidkhody do vyznachennia borhovoї bezpeky [Theoretical foundations for the research of state's debt security]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of economics], vol. 11, pp. 822–827. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/170.pdf>.
10. Yurii E., Hrytsak A. (2016) Praktyka otsiniuvannia rivnia borhovoї bezpeky derzhavy [Practice of estimation of level of state's debt security]. Molodyi vchenyi [Young scientist], no. 12.1, pp. 1014–1017. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2016\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12).
11. Futerko O. (2013) Borhova bezpeka Ukrainy [The debt security of Ukraine]. Ekonomichniy forum [Economic forum], no. 4, pp. 233–241. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2013\\_4\\_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2013_4_40).
12. Tymoshenko O. (2015) Yevropeiski kryterii otsiniuvannia borhovoї bezpeky [European criteria for debt security evaluation]. Aktualni problemy ekonomiky [Actual problems of economics], no. 7, pp. 366–376. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2015\\_7\\_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_7_48).
13. Koblyk I. (2013) Borhova bezpeka Ukrainy: suchasnyi stan ta yii ekonomichna otsinka [Debt security of Ukraine: current state and its economic assessment]. Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia [Efficiency of public administration], vol. 36, pp. 339–344. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu\\_2013\\_36\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2013_36_44).

14. Los' V., Usyk V. (2015) Teoretychni osnovy upravlinnia borhovoju bezpekoju [Theoretical foundations of debt security administration]. *Molodyi vchenyi* [Young scientist], no. 2 (2), pp. 153–156. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2015\\_2\(2\)\\_\\_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2(2)__38).

15. "Minfin" – finansovyi portal. Available at: <http://www.minfin.com.ua>.

16. Serednozvazhena dokhidnist OVDP na pervynnomu rynku. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>.

17. Global Economic Monitor. Official site of the World Bank. Available at: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1179&series=EMBIGI>.

18. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine. Available at: <https://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobotnictvo/mvf>.

УДК 339.7

## Сутність та особливості функціонування криптовалют

**Момот І.О.**

студент

Національної металургійної академії України

**Момот Ю.Г.**

старший викладач кафедри менеджменту

Національної металургійної академії України

**Козенков Д.Є.**

кандидат економічних наук, доцент,

завідувач кафедрою менеджменту

Національної металургійної академії України

Стаття присвячена аналізу сучасних тенденцій розвитку та передумов виникнення електронних грошей (криптовалют). У роботі проаналізовано природу та економічну сутність віртуальних грошей. Описано основні засади функціонування криптовалюти, особливості її емісії та придбання. За допомогою статистичної інформації досліджено динаміку зміни курсів криптовалют з найбільшою ринковою капіталізацією. Проаналізовано основні переваги та недоліки використання цієї валюти. Зазначено перспективи подальшого розвитку криптовалют.

**Ключові слова:** криптовалюта, електронні валюти, цифрові валюти, віртуальні валюти, фіатні валюти, пірингові платіжні системи, грошовий обіг, блокчейн, майнінг криптовалют, ринкова капіталізація.

Момот І.О., Момот Ю.Г., Козенков Д.Є. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТ

Статья посвящена анализу современных тенденций развития и предпосылок возникновения электронных денег (криптовалюты). В работе проанализированы природа и экономическая сущность виртуальных денег. Описаны основные принципы функционирования криптовалют, особенности ее эмиссии и приобретения. С помощью статистической информации исследована динамика изменения курсов криптовалют с наивысшей рыночной капитализацией. Проанализированы основные преимущества и недостатки использования этой валюты. Указаны перспективы дальнейшего развития криптовалют.

**Ключевые слова:** криптовалюта, электронные валюты, цифровые валюты, виртуальные валюты, фиатные валюты, пиринговые платежные системы, денежное обращение, блокчейн, майнинг криптовалют, рыночная капитализация.

Momot I.O., Momot Yu.G., Kozenkov D.Ye. THE GIST AND FUNCTIONAL FEATURES OF CRYPTO CURRENCIES

The article provides analytics approach to the problematic of modern trends in development of electronic money (crypto currencies) and conditions of its emergence. It reviews the main principles of crypto currencies functioning, their emission and purchasing terms. Based on statistics information, the article provides investigation of crypto currencies' cross-rates fluctuations in dynamics. The investigation covers crypto currencies with the largest marketing capitalization. The key advantages and downsides of crypto currency usage are analyzed. Also, the perspectives for further development of crypto currencies are considered.

**Keywords:** crypto currency, electronic currencies, digital currencies, virtual currencies, fiat money, peering payment systems, monetary circulation, block chain, crypto currency mining, marketing capitalization.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** З розвитком глобалізації, поширенням ІТ-технологій та загальною комп'ютеризацією фінансові системи окремих країн удосконалюються та прогресують. Цей процес сприяє появі нових фінансових інститутів, інструментів та форм взаємодії між людьми. Отже, з'явився альтернативний грошовий обіг, який включає емісію та використання як розрахункового інструмента додаткових грошових знаків, як санкціонованих, так і несанкціонованих публічними органами влади держави, які зна-

ходяться в обігу на одному рівні із законним платіжним засобом.

Аналогом традиційних (фіатних) валют стає криптовалюта та її найпоширеніші грошові одиниці, зокрема Bitcoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS, Litecoin. Існування великого обсягу різних видів криптовалют та стрімка зміна курсів потребують постійного моніторингу руху цих грошових одиниць, виявлення сучасних тенденцій грошово-валютних систем на світовому ринку. Однак нині існує багато невирішених питань з мето-

дологічних, методичних та правових питань у цій сфері.

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

Проблемам сутності та розвитку криптовалю, їх видів, переваг та недоліків присвячені праці Б. Бернанка, М. Ліхачова, Н. Поливки, М. Куцевола, А. Квітки, І. Лубенця, Ш. Тарас, М. Швайка та інших науковців. Незважаючи на їх напрацювання, деякі питання особливостей функціонування криптовалют залишаються відкритими.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Сьогодні нормативна правова база України не дає ґрунтовних пояснень щодо регулювання ринку криптовалют. В результаті виникає закономірний дисбаланс, який полягає в тому, що економічні нововведення випереджають розвиток законодавства, що регулює взаємовідносини суб'єктів у сфері розрахунків та платежів. Відсутність правової бази призводить до посилення можливих валютних ризиків. Таким чином, проблеми застосування та ефективного функціонування криптовалют набувають особливої актуальності. Тому слід розібратися у сутності, перевагах, недоліках та особливостях функціонування криптовалют.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення сучасних особливостей функціонування криптовалют у світі та оцінка переваг і недоліків їх впровадження для національної системи господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Криптографія з метою конфіденційних платежів почала використовуватися у 1990 році в системі DigiCash Девіда Чома, компанія якого збанкрутувала у 1998 році. Однак його платіжна система була централізованою, а вперше термін «криптовалюта» використався після появи пірингової платіжної системи Bitcoin, яка була розроблена у 2009 році людиною або групою осіб під псевдонімом Сатоші Накамото, а також використовує хешування SHA-256 і систему proof-of-work.

Пізніше з'явилися інші незалежні від Bitcoin криптовалюти, які названі форками Bitcoin, такі як Namecoin (децентралізована DNS, що використовує однойменну криптовалюту для реєстрації внутрішніх доменів bit), Litecoin (використовує хешування Scrypt, збільшена верхня межа загальної емісії, зменшено час підтвердження транзакцій), PPCoin (використовує гібридний механізм proof-of-work/proof-of-stake, не має верхньої межі на загальний

обсяг емісії), Novacoin (аналогічна PPCoin, але використовує scrypt і зменшені коефіцієнти, пов'язані з емісією).

Цей термін має багато визначень та тлумачень.

Так, у Вікіпедії криптовалюта (від англ. *Cryptocurrency*) – вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні та застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як proof-of-work та/або proof-of-stake. Функціонування системи відбувається децентралізовано в розподіленій комп'ютерній мережі [1].

Згідно з визначенням Bitcoin Security криптовалюта – швидка та надійна система платежів і грошових переказів, заснована на новітніх технологіях і непідконтрольна жодному уряду.

Офіційний сайт найпершої та найбільш популярної сьогодні криптовалюти Bitcoin визначає криптовалюту як «інноваційну мережу платежів і новий вид грошей, що використовує P2P-технологію і функціонує без центрального контролюючого органу або банку; обробка транзакцій та емісія виробляються колективно, зусиллями мережі» [10].

Сьогодні існує дуже велика кількість криптовалют. Станом на квітень 2018 року ринок криптовалют налічує більше 1,5 тисячі видів. Ринок криптовалют (або «віртуальних» чи «електронних» грошей) успішно функціонує.

Станом на 30 січня 2018 року ринкова капіталізація криптовалют у світі становила 538,4 млрд. дол. США, при цьому 80% цієї суми припадають на десятку лідерів рейтингу цифрових валют. Але на ринку криптовалют стався серйозний обвал, через що загальна капіталізація різко впала, а саме до 396 млрд. дол. США (станом на 5 лютого 2018 року). Оцінка рейтингу криптовалют за рівнем капіталізації наведена в табл. 1.

Проаналізуємо дані табл. 1. Bitcoin, який з'явився у 2009 році, посідає перше місце в рейтингу найбільш популярних криптовалют, його капіталізація становить 137,5 млрд. дол. США. Минулого року Bitcoin розколовся на Bitcoin і Bitcoin Cash (18,9 млрд. дол. США). Ethereum, або валюта «розумних контрактів» (працює за чітко прописаною програмою без можливості втручання або шахрайства), була створена у 2015 році, сьогодні її капіталізація становить 81,9 млрд. дол. США.

Ripple посідає третє місце (31,6 млрд. дол. США). Ця криптовалюта з'явилась у 2012 році та орієнтована на операції з обміном валют без зворотних платежів.

Таблиця 1  
Рейтинг криптовалют за рівнем капіталізації  
(станом на 5 лютого 2018 року)

Назва криптовалюти	Рік появи	Ринкова капіталізація, млрд. дол. США
Bitcoin	2009	137,5
Ethereum	2015	81,9
Ripple	2012	31,6
Bitcoin Cash	2017	18,9
EOS	2017	9,0
Litecoin	2011	8,2
Stellar lumens	2015	7,2
Neo	2017	6,8
Dash	2014	4,3
TRON	2017	3,8

Джерело: розроблено за даними джерела [3]

Далі йде EOS із 9 млрд. дол. США капіталізації. Нижче розташувалась Litecoin, а саме валюта, яка альтернативна Bitcoin. Може використовуватися для обміну на нього або звичайні гроші в обмінниках, а також для електронної оплати товарів або послуг у продавців, готових їх приймати.

Капіталізація Stellar lumens становить 7,2 млрд. дол. США. Платформа з'явилась як відгалуження від системи Ripple. Цифрова валюта Neo, яка з'явилася минулого року, має ринкову капіталізацію у 6,8 млрд. дол. США. Замикають десятку валюти Dash і TRON із 4,3 та 3,8 млрд. дол. США відповідно.

Аналізуючи динаміку курсів криптовалют (рис. 1), можемо зробити такі висновки. По-перше, на відміну від фіатних валют, криптовалюти мають односпрямовану тенденцію росту та спаду курсів. По-друге, коливання курсів криптовалют має дуже стрімкий характер, тобто криптовалюта має високу волатильність. По-третє, фактори впливу на курси криптовалют суттєво відрізняються від факторів впливу на курси фіатних валют. Спекуляції з криптовалютою також сильно впливають на її волатильність.

Стрибки ціни на криптовалюту сильно залежать від їх сприйманої цінності. Криптовалюта відрізняється безліччю корисних властивостей, що відсутні у традиційних валютах. Будь-яка інформація, позитивна або негативна, про світ криптовалют автоматично впливає на сприйману цінність, тоді починається різкий продаж або купівля віртуальної валюти. Вартість одиниці криптовалюти різко виростає або різко падає.

Отримати криптовалюту можна:

- у приватних осіб (через спеціалізовані сайти);
- за допомогою спеціальних обмінних пунктів в онлайн-мережах (WebMoney); в обмінниках їх можна обміняти на інші електронні валюти, відкрити гаманець для їх зберігання за допомогою банківської карти;
- через брокера на біржі (криптовалюту можна обміняти на основні валюти світу та навпаки);
- в обмін на інші товари та послуги (продавець отримує монети на особовий рахунок);

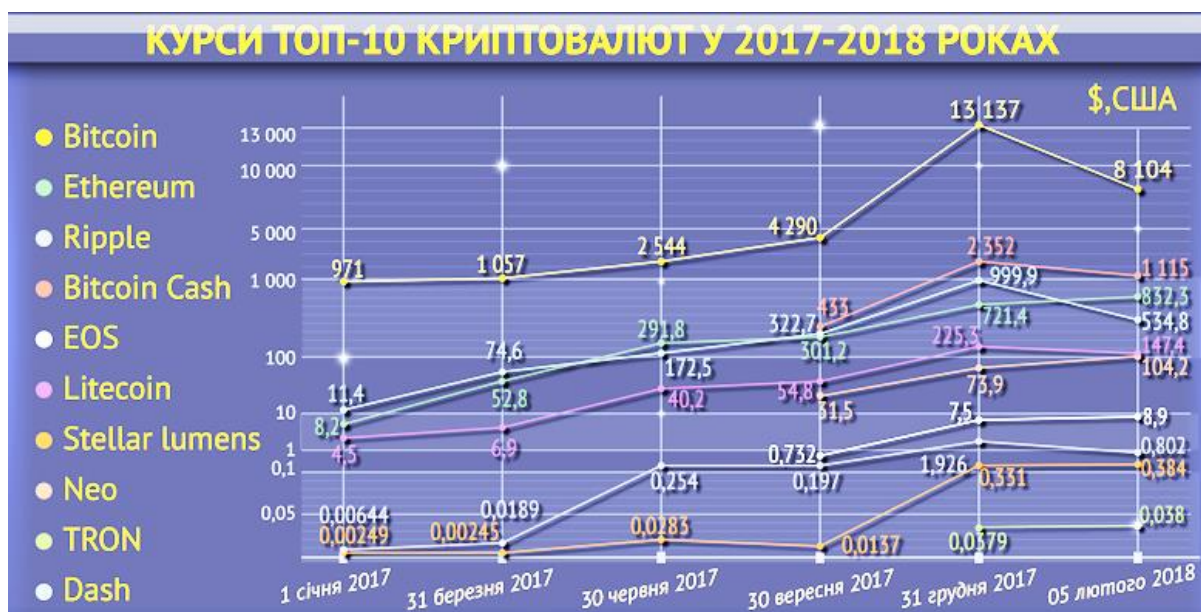


Рис. 1. Динаміка курсів криптовалют [3]

Джерело: [3]



– шляхом майнінгу (вид отримання криптовалюти завдяки програмному забезпеченню комп'ютера та його потужності).

Для отримання криптовалюти через майнінг потрібні відповідне програмне забезпечення та спеціалізовані апаратні засоби. Програмне забезпечення просте у використанні з відкритим початковим кодом [11], який забезпечує безкоштовне відкриття та завантаження. Користувачу потрібен гаманець та зашифрований банківський онлайн-рахунок для зберігання зароблених монет. Але ці гаманці можуть піддатися зовнішнім атакам. Оскільки жоден центральний банк не забезпечує криптовалюту, немає ніякої можливості для окупності втрат.

Другою частиною програмного забезпечення є майнінг (від англ. "mining" – «видобуток», «гірнична справа»). Він забезпечує «видобуток» нових монет, сутність якого зводиться до вирішення складної криптозадачі методом повного перебору комбінацій, а також перевірку всіх операцій з ними [12]. Чим комп'ютер потужніше, тим швидше майнінг почне генерувати нові монети.

На початку «видобутку» звичайні персональні комп'ютери були досить швидкими для генерування. Це привело до того, що спочатку «видобуток» був легшим з подальшим ускладненням. За останні кілька років користувачі перейшли на надпродуктивні ПК або потужні сервери, оскільки звичайні комп'ютери більше не підходять для вирішення складних криптозадач. Через те, що мережа збільшується вкрай швидкими темпами, «видобуток» став технологічно складним процесом.

Всі операції пов'язані між собою «віртуальним замком». Після обчислення блоку даних програма розсилає результати всім іншим клієнтам мережі, які перевіряють його та враховують у своїх розрахунках, створюючи «блокчейн». Це дає змогу всім клієнтам обчислювати унікальні значення для пошуку нових криптовалют.

Крім того, у цьому блоці зберігаються всі транзакції, які відбувалися у системі в період обчислення. Транзакція містить інформацію про те, з якого та на який гаманець були перераховані кошти, їх розмір, а також час операції.

Але, як будь-яка валюта (фіатна або електронна), криптовалюта має низку переваг та недоліків [13; 14].

1) Повна прозорість розрахунків. Історію будь-якого платежу можна (теоретично) відстежити до самого моменту генерації монет,

і він ніколи не буде видалений з бази даних. Знаючи тільки адрес криптовалюти, користувач може в будь-який час дізнатися про всі транзакції, прийняті цією адресою або відправлені з неї.

2) Відсутність контролю за мережею. Криптовалюта не має контролюючого центру, який може заморозити будь-який рахунок, змінити кількість грошових одиниць у системі, заблокувати або скасувати платіж. Є невеликі комісійні, розмір яких на практиці майже невідчутний і не залежить від суми переказу. Угоди в системі є безповоротними, як і операції з готівкою (це водночас є перевагою та недоліком).

3) Неперевершений захист. Із кожним новим блоком зростає обчислювальна потужність, необхідна майнеру для розрахунку всього ланцюжка з нуля, а чим довше ланцюг, тим важче «зламати» мережу. Нині біткоїн – це децентралізована обчислювальна мережа, продуктивність якої більш ніж у вісім разів перевищує сумарну обчислювальну потужність усіх суперкомп'ютерів у світі. Для того щоб мати над нею навіть обмежений контроль, потрібні величезні ресурси та витрати в сотні мільйонів доларів.

4) Можливість анонімних розрахунків. Криптовалюта є зручним і за бажанням анонімним засобом розрахунків, адреса (номер рахунку в системі) не пов'язана з його власником, для її відкриття не потрібні ніякі документи. Це рядок довжиною близько 34 символів із цифр і букв латинського алфавіту в різному регістрі. Адреса виглядає, наприклад, так: 2BQ9kza7fn9snSCyjqb3ZcN46biVTKT5ea. Його можна перевести у форму QR-коду або іншого двомірного коду для зручності розрахунків, а також передати так, як є.

5) Відсутність залежності курсу криптовалюти від політичних умов або діяльності Центральних банків країн, що є привабливим для інвесторів. Курс такої валюти залежить тільки від попиту та пропозиції на неї (обсяг попиту залежить від того, скільки товарів і послуг можна придбати за криптовалютою, а пропозиція жорстко обмежена).

6) Можливість використання нецілого «числа» монет є ще однією перевагою використання криптовалют, адже грошова одиниця ділиться до восьми-десятитисячного знака.

7) Проте серед недоліків криптовалюти можна назвати те, що в разі втрати пароля або доступу до електронного гаманця наявна криптовалюта буде повністю втрачена.



8) Технічна складність використання. Працювати з валютами можна лише там, де їх приймають та є для цього технічна можливість. Ненадійний об'єкт для інвестування через великі та раптові коливання курсу.

9) Хакерські атаки. Використання криптовалюти час від часу піддається хакерським атакам, що викликає недовіру у потенційних користувачів та не спонукає інвесторів вкладати значні кошти в цифрові активи.

10) Організація статутного капіталу. Криптовалюти неможливо вносити до статутного капіталу юридичних осіб, оскільки невизначеність правового статусу криптовалюти не дає змогу використовувати її як актив.

11) Криптовалюта як інструмент чорних ринків. Криптовалюта відкриває нові можливості та інструменти для функціонування чорних ринків. Можливе використання з метою ухилення податків. Не виключені варіанти заборони користування таким видом розрахунків національним регулятором.

Легалізація цих віртуальних грошей у світі є досить різноманітною.

У багатьох країнах (від США до Японії) вже загнали ринок криптовалют у певні рамки. Щоправда, всюди законодавство неповне та суперечливе. Отже, всім урядам, які хочуть розібратися з криптовалютою, доводиться визначати:

- чим є біткойни, ефіріуми, ріпли та інші крипто валюти: грошима, засобом обміну або платежу, товаром, активом, майном тощо;
- чи потрібно їх легалізувати, обмежувати або забороняти;
- яке саме оподатковувати операції з криптовалютою;
- як встановлювати власників цифрових монет в умовах анонімності блокчейн-транзакцій;
- в яких рамках працюватимуть криптовалютні компанії (біржі, обмінники, провайдери віртуальних гаманців);
- як урегулювати майнінг (видобуток) криптовалют.

Крім того, центробанки мають вирішити, чи варто випускати електронні версії національних валют на блокчейні.

Найпростіше питання про те, чи є грошима криптовалюта, одразу ж викликає суперечки. Так, за цифрові монети продають товари і послуги, ними можна розплачуватися, їх можна зберігати та накопичувати (це все є функціями грошей), але, на відміну від звичайних (фіатних) валют на кшталт гривні або долара, цінність криптовалют не гарантується

державою, вона не є офіційною грошовою одиницею.

Тому у світі часто ставиться під сумнів законність криптовалют. Скажімо, в таких країнах, як Еквадор, Болівія та Бангладеш, вони заборонені, у Китаї обмежені торги на криптобіржах. Більшість урядів ще не визначилася зі статусом цифрових монет. Але в розвинених країнах, як правило, намагаються йти в ногу з часом та вноормувати їх обіг. Скажімо, у США біткойни на федеральному рівні вважаються майном і біржовими товарами, в Японії – засобом платежу, у Євросоюзі – віртуальною валютою і також засобом платежу, щоправда, з багатьма обмовками та поправками на національні законодавства.

У США криптовалюта вважається майном, а під час її обміну американці мають платити податок на приріст капіталу. Але й криптовалюта у власності, що розглядається як інвестиційний актив, обкладається звичайним податком на доходи від 13% до 37%, а з другого року тримання – лише податком на приріст капіталу до 24%. Отримані від продажу товарів і послуг біткойни також вносяться до податкової декларації в доларовому еквіваленті на момент угоди. Зарплата у криптовалюті підпадає під податок на доходи, а також «соціальні» податки (social security tax і medicare tax), які розділяються між роботодавцем та працівником.

У Євросоюзі криптомонети визнають валютою (а не товаром чи майном), тому під час її продажу не стягується ПДВ. Щоправда, там від країни до країни цифрові монети можуть розглядатися і як фінансовий інструмент, і як нематеріальний актив, тому підпадати під дію податку на приріст капіталу чи багатство.

В Японії продаж криптовалют до липня 2017 року обкладався 8-відсотковим споживчим податком (аналогом ПДВ). Також цікавий досвід Канади, де оплата товарів та послуг криптовалютою підпадає під оподаткування як бартерна угода.

В Україні, згідно з поданих до Верховної Ради законопроектів, поки що є різні підходи до легалізації цього ринку [9]. Ідея перша полягає в тому, що криптовалютні операції та доходи слід оподатковувати на загальних підставах залежно від статусу, який надається цифровим монетам. У документі № 7183 йдеться про те, що криптовалюта є «способом міни» (обміну), а отже, вона визнається товаром, а на операції з нею поширюються загальні положення про договір міни

(або ширше – купівлі-продажу). Альтернативний законопроект № 7183-1 тлумачить криптовалюту як фінансовий актив. В цьому разі законотворці згодні з тим, що дохід криптовалютних бірж підпадатиме під оподаткування на загальних підставах. До того ж проект № 7183-1 засвідчує, що такі біржі та обмінники мають за рахунок суми, що підлягає виплаті клієнту за придбану в нього криптовалюту, сплачувати додатковий збір на обов'язкове державне пенсійне страхування.

Друга ідея полягає в тому, щоби внормувати ринок криптовалют на принципах лібералізму, щоб «створити передумови для надходження додаткових інвестиційних потоків до України», як зазначають автори змін до Податкового кодексу за № 7246. Цим проектом передбачається звільнення від оподаткування прибутку підприємства (крім фінансових установ), отриманого від купівлі-продажу криптовалют, а доходи від операцій з ними слід не включати до загального місячного (річного) оподаткованого доходу платника податку, нарешті, операції з цифровими монетами взагалі не варто визнавати об'єктом оподаткування. У цьому документі і проекті № 7183-1 також прописані форми стимулювання майнінгу криптовалют.

**Висновки з цього дослідження.** Дослідження показало, що сьогодні нормативна правова база України не дає ґрунтовних пояснень щодо регулювання ринку криптовалют. Це породжує закономірний дисбаланс, який полягає в тому, що економічні нововведення випереджають розвиток законодавства, що регулює взаємовідносини суб'єктів у сфері розрахунків та платежів. Відсутність правової бази приводить до посилення можливих

валютних ризиків суб'єктів національної системи господарювання.

Сьогодні існує дуже велика кількість криптовалют, а саме більше 1,5 тисячі видів. Ринок криптовалют (або «віртуальних» чи «електронних» грошей) успішно функціонує на світовому ринку. Але впровадження в грошовий обіг криптовалют підтримується не всіма країнами світу, зустрічається навіть повна заборона.

Описані особливості функціонування криптовалют, особливості її емісії та придбання суттєво відрізняються від особливостей функціонування фіатних валют. Станом на 30 січня 2018 року ринкова капіталізація криптовалют у світі становила 538,4 млрд. дол. США, при цьому 80% цієї суми припадають на десятку лідерів рейтингу цифрових валют, таких як Bitcoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS, Litecoin, Stellar lumens, Neo, Dash і TRON.

В результаті дослідження окреслено можливі загрози та переваги, пов'язані з їх використанням.

Таким чином, перевагами криптовалют є відсутність зовнішнього чи внутрішнього адміністратора, анонімність, можливість для інвестування, відносна надійність, незалежність від політичної ситуації, оперативність, спрощення транзакцій тощо. Однак, як і будь-яке інше нове явище, криптовалюта викликає чимало сумнівів, таких як втрата пароля або доступу до електронного гаманця, можливість хакерських атак, неможливість внесення до статутного капіталу юридичних осіб.

Незважаючи на це, українські ІТ-фахівці продовжують інвестувати в цю валюту, в результаті чого Україна сьогодні посідає 5 місце за кількістю користувачів біткоїн-гаманцями серед різних країн світу.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Криптовалюта. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта>.
2. Балаківа Н. Японія визнала біткоїн платіжним засобом. Голос України. 2017. № 61. С. 5.
3. Топ-10 найпопулярніших валют у світі. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2018/02/05/infografika/finansy/top-10-najpopulyarnishyx-kryptovalyut-sviti>.
4. Куцевол М., Шевченко-Наумова О. Поняття та економічна природа криптовалют. URL: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/16391/1/79-85.pdf>.
5. Ліхачов М. Скромна чарівність біткоїна: українські реалії використання криптовалют. Forbes Україна. URL: [http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptoalyut?utm\\_medium=social&utm\\_source=facebook.com&utm\\_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptoalyut](http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptoalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptoalyut).
6. Поливка Н. Криптовалюти і «різноманітні біткоїни». Юридична Газета online. URL: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/informaciye-pravo-telekomunikaciyi/kriptoalyuti-i-riznomanitni-bitkoini.html>.
7. Що таке біткоїн? Invest-Program – прибуткове інтернет-інвестування. URL: <http://invest-program.com.ua/shho-take-bitkoin>.
8. Crypto Currency Market Capitalizations. URL: <http://coinmarketcap.com>.

9. Легалізація криптовалюти: Як держава накладе лапу на біткойн. URL: <https://www.depo.ua/ukr/money/legalizaciya-kriptovalyut-yak-derzhava-naklade-lapu-na-bitkoyn-20180124714146>.
10. Embassy of Bitcoin (Ukraine) / Посольство Біткойн на Львівській площі (Київ): Топ 5 криптовалют на початок 2017 р. 15/03/2017 info CRYPTO WORLD. URL: <https://www.embassyofbitcoin.com/%d1%82%d0%be%d0%bf5%d0%ba%d1%80%d0%b8%d0%bf%d1%82%>.
11. Bitcoin Project. URL: <https://bitcoin.org/uk/faq>.
12. Тарас Ш. Криптовалюта: что такое Биткойн? URL: <http://www.proinvest.com>.
13. Григоревська О., Салазкін С. Особливості функціонування віртуальних криптовалют: економічний аспект. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 14. С. 760–765.
14. Гончаренко О., Богаченко М. Особливості функціонування криптовалют на світових фінансових ринках. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 5. С. 826–830.

## REFERENCES:

1. Wikipedia (2013), "Cryptocurrencies", available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Kryptovaliuta>.
2. Balykova, N. (2017), "Japan recognized bitcoin as a means of payment", *Holos Ukrainy*, no. 61, p. 5.
3. Top 10 most popular currencies in the world (2018), available at: <https://www.slovoidilo.ua/2018/02/05/infografika/finansy/top-10-najpopulyarnishyx-kriptovalyut-sviti>.
4. Kutsevol M. (2010), "The concept and economic nature of the crippling currency", available at: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/16391/1/79-85>.
5. Likhachov M. (2017), "Bitcoin's modest charm: Ukrainian realities use crypto-currency", available at: [http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromna-charivnist-bitkoyna-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut?utm\\_medium=social&utm\\_source=facebook.com&utm\\_campaign=skromna-charivnist-bitkoyna-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut](http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromna-charivnist-bitkoyna-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoyna-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut).
6. Polyvka N. (2015), "Cripple and "various bitcoins"", available at: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/informaciynе-pravo-telekomunikaciyi/kriptovalyuti-i-riznomanitni-bitkoini.html>.
7. What is bitcoin? (2015), available at: <http://invest-program.com.ua/shho-take-bitcoin>.
8. Crypto Currency Market Capitalizations (2017), available at: <http://coinmarketcap.com>.
9. Legalization of cryptography: How the state will put a paw on bitcoin (2018), available at: <https://www.depo.ua/ukr/money/legalizaciya-kriptovalyut-yak-derzhava-naklade-lapu-na-bitkoyn-20180124714146>.
10. Embassy of Bitcoin (Ukraine) (2017), available at: <https://www.embassyofbitcoin.com/%d1%82%d0%be%d0%bf5%d0%ba%d1%80%d0%b8%d0%bf%d1%82%>.
11. Bitcoin Project. [online] available at: <https://bitcoin.org/uk/faq>.
12. Taras Sh. (2017), "Crypto currency: what is Bitcoin", available at: <http://www.proinvest.com>.
13. Hryhorevska O. and Salazkin S. (2016), "Features of the functioning of virtual cryptography: the economic aspect", *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 14, pp. 760–765.
14. Honcharenko O. and Bohachenko M. (2015), "Features of the functioning of crypto currencies in the world financial markets", *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 5, pp. 826–830.

## Перспективи фінансової децентралізації в Україні: нормативно-правовий аспект

Остапчук В.О.

аспірант кафедри податків та фіскальної політики  
Тернопільського національного економічного університету

Ринкові перетворення, що відбуваються в Україні, потребують нових підходів до формування державної політики регіонального розвитку та удосконалення нормативно-правової бази. У статті здійснено аналіз наявної нормативно-правової бази процесу фінансової децентралізації, визначено реальні успіхи реформи децентралізації, але при цьому виявлено низку проблем, які гальмують проведення реформ. Акцентовано, що реформа з фінансової децентралізації є однією з ключовою реформ, однак удосконалення нормативно-правової бази та прийняття нових відповідних законодавчих актів дасть змогу суттєво пришвидшити проведення реформ та отримати значно кращі результати.

**Ключові слова:** місцеве самоврядування, децентралізація, фінансова децентралізація, бюджетне законодавство, податкове законодавство, місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів.

Ostapchuk V.A. ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Рыночные преобразования, происходящие в Украине, требуют новых подходов к формированию государственной политики регионального развития и совершенствования нормативно-правовой базы. В статье проведен анализ существующей нормативно-правовой базы процесса финансовой децентрализации, определены реальные успехи реформы децентрализации, но при этом выявлен ряд проблем, которые тормозят проведение реформ. Акцентировано, что реформа по финансовой децентрализации является одной из ключевой реформ, однако совершенствование нормативно-правовой базы и принятия новых соответствующих законодательных актов позволит существенно ускорить проведение реформ и получить гораздо лучшие результаты.

**Ключевые слова:** местное самоуправление, децентрализация, финансовая децентрализация, бюджетное законодательство, налоговое законодательство, местные бюджеты, доходы местных бюджетов.

Ostapchuk V.O. THE PERSPECTIVES OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE: NORMATIVE AND LEGAL ASPECTS

The market transformations, that taking place in Ukraine require new approaches to the formation of a state policy of regional development and improvement of the normative and law framework. The article analyzes the existing legal and regulatory framework for the process of financial decentralization, identifies the real successes of the decentralization reform, but identifies a number of problems that impede the implementation of reforms. In the article is accented, that reform of financial decentralization is one of the key reforms, but improving the normative and law framework and adopting new relevant legislative acts will significantly accelerate reforms and get significantly better results.

**Keywords:** local self-government, decentralization, financial decentralization, fiscal legislation, tax legislation, local budgets, local budget revenues.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі Україна відповідно до основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування продовжує спрямовувати свої зусилля на реалізацію євроінтеграційного курсу з розвитку місцевої і регіональної демократії. І саме децентралізація є сьогодні однією з найуспішніших реформ, яка ефективно впроваджується в країні.

Основою цієї реформи стала фінансова децентралізація, яка в цьому аспекті передбачає процес розподілу функцій, повноважень, фінансових ресурсів і відповідальності між центральним та місцевими рівнями

управління, в результаті чого відбувається не тільки підвищення ефективності управління бюджетними коштами на місцях, а й зменшення впливу центру на розвиток регіонів і регіональної економіки.

Незважаючи на значну кількість успіхів та досягнень, сьогодні Україна і далі потребує реформ, і насамперед вони мають бути здійснені в системі адміністративно-територіального устрою для підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування. Ці процеси вимагають не лише оновлення або поліпшення елементів системи управління, що неналежно функціонують, а й ради-

кального перетворення механізмів держави, зокрема правового й організаційно-функціонального, забезпечення процесів регулювання децентралізації, що є важливим чинником досягнення ефективності державного та муніципального управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням реалізації політики фінансової децентралізації приділено увагу у працях багатьох вітчизняних учених, таких як Я. Арабчук [1], Г. Возняк [3], М. Коніна [13], І. Луніна [9], Н. Слободянюк [13] та ін.

Дослідженням нормативно-правового забезпечення у сфері діяльності територіальних громад в Україні займалися такі вітчизняні вчені, як Н. Гончарук [11], Р. Гришко [4], С. Серьогін [11], Д. Скупченко [12], Л. Сухарська [14] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Становлення нормативно-правових відносин між усіма суб'єктами децентралізації є нагальним питанням, що потребує подальшого дослідження. Основні переваги та перепони, що можуть змінити функціональність нормативно-правових відносин у реалізації територіальної політики децентралізації в Україні, є одними з головних компонентів дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є вивчення нормативно-правових засад та трансформаційних змін в інститутах законодавства; аналіз законодавства щодо децентралізації управління; виявлення необхідності прийняття відповідних нормативно-правових документів щодо удосконалення процесів фінансової децентралізації в контексті необхідності реформування системи влади в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади має здійснюватися на основі Конституції та законів України, положень Європейської хартії місцевого самоврядування з дотриманням таких принципів: верховенства права; відкритості; прозорості та громадської участі; повсюдності місцевого самоврядування; субсидіарності; доступності публічних послуг; підзвітності та підконтрольності органів і посадових осіб місцевого самоврядування територіальній громаді; підконтрольності органів місцевого самоврядування органам виконавчої влади в питаннях дотримання Конституції та законів України; правової, організаційної та фінансової спроможності місцевого самоврядування; державної підтримки місцевого

самоврядування; партнерства між державою та місцевим самоврядуванням; сталого розвитку територій.

В Україні процес децентралізації розпочато в 2014 році з прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади [10], Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [7] та змін до Бюджетного кодексу України [2] і Податкового кодексу України [6] щодо фінансової децентралізації.

Цей процес дав змогу формувати відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування значний дієвий і спроможний інститут місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади. Станом на початок 2018 року у нових умовах, з більшими ресурсами і повноваженнями працюють уже 665 об'єднаних громад, до складу яких увійшло 3118 місцевих рад. Ще 40 об'єднаних громад, сформованих зі 163 сільських, селищних, міських рад, чекають на призначення перших виборів, які повинні відбутися 29 квітня 2018 року. Таким чином, в Україні кількість об'єднаних територіальних громад повинна зрости до 705.

Ефективне місцеве самоврядування та забезпечення ним поступального соціально-економічного розвитку відповідних територій має супроводжуватися збільшенням ресурсної та фінансової бази. Децентралізовані повноваження мають бути забезпечені відповідним ресурсом для якісного виконання.

Тому зі внесенням змін до Податкового та Бюджетного кодексів від 1 січня 2015 року місцевим самоврядуванням отримано більше фінансів для підвищення економічної спроможності.

Доходи місцевих бюджетів в Україні в межах децентралізації зросли майже в три рази – з 68,6 млрд гривень у 2014 році до 192,7 млрд гривень в 2017 році. Вперше місцеві бюджети становили 50% від державного бюджету. Важливо, що в ОТГ зростають доходи на кожного мешканця. У деяких громадах цей показник сягає 8 тис. гривень, що у півтора рази вище, аніж у Києві, і вдвічі – ніж у Дніпрі. Окрім того, державна фінансова підтримка громад у 2018-му зросте до 18,5 млрд гривень. За попередніми прогнозами, доходи місцевих бюджетів у 2018 році повинні зрости на 20% і сягнути 231 мільярда гривень [15].

Перелічені показники яскраво свідчать про успішність проведених реформ протягом 2014–2017 років. На найближчі роки децентралізація та регіональний розвиток, спрямо-

вані на розвиток людського потенціалу, повинні залишитися пріоритетною ціллю розвитку держави. На цьому етапі важливо визначити нові ефективні механізми, які допоможуть реалізувати потенціал регіонів, використовувати їх конкурентні переваги, створювати нові точки зростання.

Загалом у процесі реалізації реформи виявилася низка проблем, які потребують додаткового врегулювання:

– політизація реформи через намагання скористатися нею, аби зберегти політичний вплив на локальному рівні, здобути політичні дивіденди іншого характеру, або можливість отримання фінансування з Державного фонду регіонального розвитку.

– відхід від ухваленної Кабміном Методики формування спроможних територіальних громад через її надмірну складність та можливість використання для маніпулювання рішеннями та діями населення;

– недосконалий алгоритм процесу об'єднання, який допускає неоптимальність його критеріїв.

Також у процесі децентралізації є низка не вирішених проблем, які створюють ризики

для успішної реалізації реформи. Більшість із цих проблем пов'язані з невідповідністю чинного законодавства та необхідністю ухвалення відповідних рішень на рівні Верховної Ради чи Кабінету Міністрів. Основні з цих проблем та можливі шляхи їх вирішення наведені у таблиці 1.

На основі наведеної інформації у таблиці 1 спробуємо детальніше проаналізувати наявні проблеми реформи фінансової децентралізації в Україні та визначити можливі шляхи вирішення цих проблем.

По-перше, в утворених об'єднаних територіальних громадах немає належно підготованих робочих кадрів та спостерігається низька кваліфікація службовців місцевого самоврядування для виконання нових функцій. Це приводить до неефективного використання фінансових ресурсів територіальних громад, неспроможності освоїти кошти державних субвенцій на розвиток.

Органи місцевого самоврядування, як правило, не готові до запровадження стратегічного планування та програмування розвитку громад. Вирішенням цієї проблеми, могло би стати запровадження дієвих програм під-

Таблиця 1

### Основні проблеми фінансової децентралізації та шляхи їх вирішення

Проблема	Шляхи вирішення
1. Недостатній рівень підготовки персоналу для роботи в новостворених органах місцевого самоврядування	1. Постійне проведення навчань, тренінгів, стажувань персоналу. Участь в постійних навчальних семінарах під егідою міжнародних організацій. Залучення працівників з районних чи міських рад та адміністрацій. Прийняття Закону України № 2489 «Про службу в органах місцевого самоврядування»
2. Дублювання функцій місцевих рад та адміністрацій	2. Ефективний розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування та органами державної і виконавчої влади. Прийняття Закону України № 8051 «Про засади адміністративно-територіального устрою України». Прийняття Закону України № 6636 «Про порядок утворення, ліквідації районів, встановлення і зміни їх меж»
3. Відсутність права розпоряджатися земельними ресурсами в межах власних територій	3. Прийняття Закону України № 7118 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо управління земельними ресурсами в межах території об'єднаних територіальних громад». Практична реалізація розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 січня 2018 р. № 60-р «Питання передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад»
4. Проблеми формування спроможних територіальних громад навколо міст обласного значення.	4. Прийняття Закону України № 6466 «Про внесення змін до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» щодо добровільного приєднання територіальних громад сіл, селищ до територіальних громад міст обласного значення» Прийняття Закону України № 6743 «Про міські агломерації».

Джерело: сформовано автором

вищення кваліфікації службовців місцевого самоврядування та надання їм необхідної консультативної і методичної допомоги з боку органів виконавчої влади.

Суттєвою підтримкою вирішення цієї проблеми могло би бути прийняття Закону України № 2489 «Про службу в органах місцевого самоврядування». Цей законопроект розглядається у Верховній Раді з березня 2015 року. І лише у грудні 2017 року Верховна Рада прийняла у другому читанні і в цілому нову редакцію.

Законопроект передбачає створення правових передумов для підвищення престижності служби в органах місцевого самоврядування; врегулювання статусу службовця органу місцевого самоврядування; рівного доступу до служби в органах місцевого самоврядування винятково на основі заслуг; прозорого прийняття на службу в органи місцевого самоврядування; стимулювання кар'єрного зростання; деполітизації. Також документ передбачає нову модель оплати праці, впровадження ефективного механізму запобігання корупції, підвищення рівня соціального та матеріального захисту службовців, мінімізує суб'єктивізм керівника.

По-друге, сьогодні не врегульовано питання розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади загалом, а також функцій та повноважень між місцевими радами ОТГ та районними державними адміністраціями й районними радами.

Утворення ОТГ в районах позбавляє нинішні райони ресурсів і взагалі сенсу існування як територіальної основи районних рад і РДА. Деякі райони нині взагалі складаються з однієї громади, проте там усе одно залишаються районна рада й РДА з незрозумілим колом повноважень та відсутністю ресурсів для їх утримання (особливо райрад). Саме тому районний рівень у 2016–2017 роках став основним рівнем блокування реформи. Утворення 705 ОТГ ставить під загрозу дезінтеграції десятки районів і неминуче приведе до посилення суперечностей між керівництвом ОТГ і районною владою. Без укрупнення районів збалансувати бюджетну систему в 2018 та наступних роках буде надзвичайно складно, а адміністративна система взагалі втратить свою логіку.

До кінця 2018 року має бути встановлено новий районний поділ України. Досягти цього можна двома шляхами: перший – системний, через ухвалення Закону «Про засади адміні-

стративно-територіального устрою України» та подальше затвердження нового районного поділу; другий – компромісний, який передбачає поетапне ухвалення Верховною Радою України рішень про утворення нових районів через злиття сусідніх районів, у яких створено ОТГ.

Окрім цього, важливим є якнайшвидше прийняття Закону України № 6636 «Про порядок утворення, ліквідації районів, встановлення і зміни їх меж». Цей законопроект відкриває можливості для комплексного проведення децентралізаційної реформи шляхом формування раціонального та ефективного районного рівня адміністративно-територіального устрою. Без ухвалення цього законопроекту буде неможливо якісно реалізовувати процес добровільного об'єднання територіальних громад та продовжити реформу місцевого самоврядування.

По-третє, однією з головних проблем, з якою стикаються новостворені об'єднані територіальні громади (ОТГ), є це відсутність закону про передачу земель за межами населених пунктів в управління або розпорядження громадам.

ОТГ не мають важелів впливу на орендарів землі, не можуть переукласти договори оренди, переглянути ставки орендної плати. Якщо власникам паїв платять уже 10–12 % від нормативно-грошової оцінки землі, то до бюджету – у разі менше. І на це ОТГ не можуть жодним чином вплинути.

Відсторонення громад від землі не дозволяє їм залучати інвесторів та планувати діяльність відповідно до своїх стратегій розвитку. Тому економічну спроможність нових об'єднаних громад, на чому робили головний акцент архітектори реформи, досі не реалізовано.

У парламенті давно велися дискусії з цього приводу, у вересні 2017 року було зареєстровано законопроект № 7118, який пропонує передати право прийняття відповідних рішень представницьким органам або органам місцевого самоврядування. Однак остаточного рішення народні депутати не знайшли.

Тому 31 січня 2018 року на своєму засіданні Кабінет Міністрів затвердив постанову про передачу землі у власність об'єднаних громад за межами населених пунктів. Уряд надав розпорядження Державній службі з питань геодезії, картографії та кадастру з 1 лютого 2018 року провести інвентаризацію таких земель із подальшою передачею земельних ділянок сільськогосподарського призначення

державної власності у комунальну власність відповідних об'єднаних територіальних громад відповідно до статті 117 Земельного кодексу України. Також відтепер передача таких земельних ділянок у користування (винятково шляхом проведення аукціонів) або у власність буде здійснюватися тільки за погодженням з об'єднаними територіальними громадами та після прийняття ними рішення відповідно до статті 26 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Передача державних земель поза межами населених пунктів у власність об'єднаних територіальних громад матиме низку суттєвих переваг.

1. Тепер громада, а не чиновник вирішуватиме, що робити із землею: розводити власне господарство, здавати в оренду чи шукати інвесторів.

2. ОТГ зможе самостійно визначати, під який відсоток здавати землю в оренду. Зараз багато з цих земель орендують під 1–3%, що значно нижче ринкової ціни.

3. Гроші від оренди буде отримувати місцевий бюджет.

4. Отримані кошти громада може самостійно інвестувати в дороги, дитсадки, лікарні та інші важливі об'єкти.

У 2017 році бюджетні надходження об'єднаних громад від плати за землю зросли на 20% – до 1,4 млрд. грн. Завдяки рішенням Уряду надходження зможуть суттєво збільшитись, адже у розпорядження об'єднаних територіальних громад може перейти до 7,2 млн. га, з яких 2,5 млн. га ще не розподілені між користувачами. Податкові надходження за використання земель, що знаходяться поза межами населених пунктів, можуть становити до 10% бюджетних надходжень ОТГ.

По-четверте, у процесі проведення реформи децентралізації опинилися осторонь обласні центри та міста обласного значення. Станом на початок 2018 року жоден обласний центр не став центром об'єднаної територіальної громади. Інтереси та перспективи громад міст обласних центрів та міст обласного значення практично не враховувалися під час складання перспективних планів утворення громад в областях. Це привело до «замикання» міст у своїх межах, створення в подальшому складнощів із просторовим розвитком тощо. Хоча згідно з методикою формування об'єднаних громад першочергово об'єднані громади мають формуватися навколо міст обласного значення, потім – навколо райцентрів, а далі

вже – навіть просто сільські громади. Логіка в тому, що об'єднані громади мають формуватися навколо певного центру тяжіння, який є певним елементом росту.

Практика свідчить, що місто з населенням 50 тисяч має сильний економічний вплив у радіусі 10 км. Тобто люди, які живуть у поселеннях, що входять у цю зону впливу, себе ідентифікують радше з тим містом, ніж із селом. Адже село для них є лише місцем проживання, а вони працюють, учать дітей, отримують медичні послуги у місті. Місто з населенням 100 тисяч має економічний вплив у радіусі 15 км, місто-мільйонник – у 20 км. Саме міста обласного значення в умовах децентралізації демонструють стрімку динаміку розвитку. Ці міста мають ресурс, який можна використати на розвиток не лише міст обласного значення, а й сусідніх майбутніх об'єднаних громад.

Саме тому надзвичайно важливим є внесення змін до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» щодо добровільного приєднання територіальних громад міст обласного значення (zareєстровано у Верховній Раді України за № 6466 від 18.05.2017 року). Для вирішення вказаної проблеми проектом Закону щодо приєднання пропонується поширити на територіальні громади міст обласного значення порядок приєднання до спроможних об'єднаних територіальних громад інших територіальних громад без проведення перших виборів до міської ради. Для цього вказаним проектом Закону пропонується прирівняти територіальні громади міст обласного значення до спроможних об'єднаних територіальних громад. Крім іншого зазначається, що територіальні громади міст обласного значення завжди є спроможними територіальними громадами і є основою формування нових територіальних громад.

Необхідно також зазначити, що законопроект є суто технічним, бо виправляє помилку, допущену під час прийняття закону про добровільне приєднання громад, з якого випала норма, що дозволяла приєднуватися громадам до міст обласного значення за спрощеною процедурою. Ця процедура у тому числі передбачає проведення виборів місцевих депутатів лише у громадах, що приєднуються.

Ще одним можливим варіантом залучення великих міст до процесів об'єднання є формування міських агломерацій. Саме тому на сучасному етапі важливим є прийняття Закону



України «Про міські агломерації». Ідея, закладена в законодавчих правках, є дуже правильною, оскільки дає змогу пройти процедуру формування об'єднаних громад навколо обласних центрів поступово та «безболісно» для всіх суб'єктів. При цьому саме формування об'єднаної громади (зі спільними органами управління) не є обов'язковим. А співіснування обласного центру з навколишніми територіями буде здійснюватися на основі договорів про співробітництво на умовах, передбачених відповідним Законом України.

Прийняття закону про міські агломерації дасть змогу залучити потенціал та можливості великих міст для підвищення конкурентоспроможності та зростання економіки відповідних регіонів і держави загалом. На наше глибоке переконання, агломерації зараз потрібні не стільки місцевому самовря-

дуванню, скільки власне державі та її регіональній політиці.

**Висновки із проведеного дослідження.** Отже, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України прийнята значна кількість нормативно-правових актів, що дають змогу реалізовувати реформу децентралізації влади. Однак у результаті дослідження визначено цілу низку нагальних проблем нормативно-правового характеру, що потребують свого вирішення натеper. На основі цього нами сформовано низку рекомендацій стосовно вирішення наявних проблем реформи фінансової децентралізації в Україні. На нашу думку, вирішення наявних проблем на основі сформованих рекомендацій дасть змогу суттєво пришвидшити здійснення всіх децентралізаційних реформ, підвищити їх рівень ефективності, сформувати потужніші територіальні одиниці.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Арабчук Я.І. Фінансова децентралізація – основна складова спроможної громади. Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. 2016. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu\\_2016\\_1\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_1_20) (дата звернення 01.04.2018).
2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 11.04.2018).
3. Возняк Г.В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти. Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 253–257.
4. Гришко Р.Ю. Нормативно-правові аспекти реалізації політики децентралізації управління в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 5. С. 105–109.
5. Місцеві бюджети: експерти підбили перші підсумки 2017 року. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/8053> (дата звернення 11.04.2018).
6. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17> (дата звернення 11.04.2018).
7. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 5 лютого 2015 року № 157-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення 11.04.2018).
8. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення 11.04.2018).
9. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні : наукова доповідь / за ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної; НАН України, ДУ «Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2016. 70 с.
10. Про Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення 11.04.2018).
11. Серьогін С.М., Гончарук Н.Т. Теоретичні засади та основні напрямки реформування місцевого самоврядування й децентралізації влади в Україні. Аспекти публічного права. 2015. № 4. С. 111–120.
12. Скупченко Д.О. Нормативно-правове забезпечення розвитку територіальних громад в Україні. Теорія та практика державного управління. 2017. № 2. С. 1–7.
13. Слободянюк Н.О., Коніна М.О. Проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації. Економіка і суспільство. 2016. Випуск 2. С. 611–616.
14. Сухарська Л.В. Правове регулювання фінансового забезпечення розвитку територіальних громад в Україні в умовах бюджетної децентралізації. Державне управління та місцеве самоврядування. 2016. № 3. С. 144–151.
15. Фінансова децентралізація: результати та перспективи URL: <http://decentralization.gov.ua/news/8342> (дата звернення 01.04.2018).

## REFERENCES:

1. Arabchuk Ya.I. (2016) Finansova detsentralizatsiia – osnovna skladova spromozhnoi hromady [Financial decentralization – the main component of a capable community]. Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia i mistsevoho samovriaduvannia. 1. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu\\_2016\\_1\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_1_20) [in Ukrainian].
2. Biudzhetni kodeks Ukrainy [The Budget Code of Ukraine]. (2010, July 8). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian].
3. Vozniak H.V. (2015) Perevahy ta ryzyky biudzhetnoi detsentralizatsii: teoretyko-metodolohichni aspekty [The Benefits and Risks of Budget Decentralization: Theoretical and Methodological Aspects]. Problemy ekonomiky. 2. 253–257 [in Ukrainian].
4. Hryshko R. Iu. (2017) Normatyvno-pravovi aspekty realizatsii polityky detsentralizatsii upravlinnia v Ukraini [Regulatory Aspects of Implementation of the Decentralization Policy in Ukraine]. Investytsii: praktyka ta dosvid. 5. 105-109 [in Ukrainian].
5. Mistsevi biudzhety: eksperty pidbyly pershi pidsumky 2017 roku [Local budgets: experts summed up the first results of 2017]. Available at: <http://decentralization.gov.ua/news/8053> [in Ukrainian].
6. Podatkovyi kodeks Ukrainy [The Tax Code of Ukraine]. (2010, December 2). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17> [in Ukrainian].
7. Pro dobrovilne obiednannia terytorialnykh hromad: Zakon Ukrainy [On voluntary association of territorial communities: Law of Ukraine]. (2015, February 5). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19> [in Ukrainian].
8. Pro Stratehiiu staloho rozvytku “Ukraina – 2020»: Ukaz Prezydenta Ukrainy [bout the Strategy of Sustainable Development “Ukraine-2020»: Decree of the President of Ukraine]. (2015, January 12). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> [in Ukrainian].
9. Lunina I.O. (2016) Rozvytok biudzhetnoi detsentralizatsii v Ukraini : naukova dopovid [Development of budget decentralization in Ukraine: scientific report]. NAN Ukrainy, DU “In.-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy. K. 70 [in Ukrainian].
10. Pro Kontseptsiuu reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy [n the Concept of Reforming Local Self-Government and Territorial Organization of Power in Ukraine]. (2014, April 1). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> [in Ukrainian].
11. Serohin S.M. (2015) Teoretychni zasady ta osnovni napriamky reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia y detsentralizatsii vlady v Ukraini [Theoretical Foundations and Main Directions of Reforming Local Self-Government and Decentralization of Power in Ukraine]. Aspekty publicznego prava. 4. 111–120 [in Ukrainian].
12. Skupchenko D.O. (2017) Normatyvno-pravove zabezpechennia rozvytku terytorialnykh hromad v Ukraini [Regulatory and Legal Framework for the Development of Territorial Communities in Ukraine]. Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia. 2. 1-7 [in Ukrainian].
13. Slobodianiuk N.O. (2016) Problemy formuvannia dokhidnoi chastyny mistsevykh biudzhetyv v umovakh finansovoi detsentralizatsii [Problems of forming the revenue part of local budgets under conditions of financial decentralization]. Ekonomika i suspilstvo. 2. 611-616 [in Ukrainian].
14. Sukharska L.V. (2016) Pravove rehuliuвання finansovoho zabezpechennia rozvytku terytorialnykh hromad v Ukraini v umovakh biudzhetnoi detsentralizatsii [Legal Regulation of Financial Provision of Development of Territorial Communities in Ukraine under Fiscal Decentralization]. Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia. 3. 144-151 [in Ukrainian].
15. Finansova detsentralizatsiia: rezultaty ta perspektyvy [Financial decentralization: results and prospects]. Available at: <http://decentralization.gov.ua/news/8342> [in Ukrainian].

УДК 366

## Вплив грошового ринку на розвиток економіки країни

**Рекуненко І.І.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій  
«УАБС» СумДУ

**Божко М.І., Зимогляд А.В.**

студенти  
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій  
«УАБС» СумДУ

У статті проаналізовано вплив грошового ринку на економіку. Розглянуто відношення грошових агрегатів М2-М3 до ВВП, а також його взаємозв'язок із кредитуванням. Проаналізовано швидкість грошового обігу за період із 2012 по 2016 рік. Визначено рівень доларизації та його негативний вплив на економіку країни. Розглянуто, як змінювалися офіційний курс гривні до долара США, золотовалютні резерви України. Визначено зміну основних показників діяльності банківських установ України. Розглянуто процентні ставки за кредитами в країнах ЄС. Сформульовані відповідні висновки.

**Ключові слова:** грошовий ринок, фінансова система, банківська система, банки, монетизація, доларизація.

Рекуненко И.И., Божко М.И., Зимогляд А.В. ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В статье проанализировано влияние денежного рынка на экономику. Рассмотрено отношение денежных агрегатов М2-М3 к ВВП, а также его взаимосвязь с кредитованием. Проанализирована скорость денежного обращения за период с 2012 по 2016 год. Определен уровень долларизации и его негативное влияние на экономику страны. Рассмотрено, как менялись официальный курс гривни к доллару США, золотовалютные резервы Украины. Определено изменение основных показателей деятельности банковских учреждений Украины. Рассмотрены процентные ставки по кредитам в странах ЕС. Сделаны соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** денежный рынок, финансовая система, банковская система, банки, монетизация, долларизация.

Recunenکو I.I., Bozhko M.I., Zimohlayd A.V. MONEY-MARKET INFLUENCE ON DEVELOPMENTS OF THE ECONOMY OF THE COUNTRY

The following article investigates the influence of money-market on the economy. Furthermore the relations of money aggregates M2-M3 to GDP are considered as well as its interrelation with lending. The rate of money circulation for the period from 2012 to 2016 is analyzed. The level of dollarization and its negative impact on the country's economy are determined. The official exchange rates of the Hryvnia to the US dollar, as well as the gold and foreign exchange reserves of Ukraine changed are considered. Additionally, the paper considers the changes of the basic indicators of activity of banking institutions of Ukraine. The interest rates on loans in EU countries are analyzed. Appropriate conclusions have been made.

**Keywords:** money-market, financial system, banking system, banks, monetization, dollarization.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки України все більш важливим є процес функціонування грошового ринку. Грошовий ринок є однією із центральних ланок функціонування національної ринкової економіки країни. Особливої актуальності набуває взаємодія грошового ринку з іншими сферами фінансової системи.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання з приводу впливу грошового ринку на розвиток економіки країни досліджуються у фундаментальних працях вітчизняних вчених-економіс-

тів: С. Мошенського, О. Божанова, Ю. Бабічева, А. Гальчинського, О. Лаврушина.

Серед зарубіжних учених-економістів і практиків можна виділити таких дослідників, як Дж. Робінсон, Р. Лукас, М. Фрідман, Дж. Хікса, Л. Харріс.

**Постановка завдання.** Проблема впливу грошового сектору на економіку країни була і залишається актуальною. У зв'язку з кризою, яка триває не один рік, стали більш помітними такі накопичені за минулі роки проблеми, як відсутність чіткої взаємодії між державою,

ринком і населенням. Важливою проблемою є недовіра громадян до фінансових установ, спостерігається загострення проблеми менеджменту і нагляду. Тому в сучасних умовах трансформації фінансової системи необхідно визначити тенденції розвитку грошового ринку для стабілізації або ж покращення функціонування цього типу ринку.

**Метою статті** є виявлення впливу грошового ринку на розвиток економіки держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Складовою частиною функціонування грошової системи, її ключовим елементом є грошовий ринок. Механізм функціонування грошового ринку є зв'язувальним ланцюгом між усіма господарюючими суб'єктами ринкової економічної системи, забезпечує сталість відтворення у ринковій економіці, стимулює розвиток виробництва [5].

Тож спробуємо з'ясувати зв'язок між функціонуванням грошового ринку та розвитком економіки. Для цього розглянемо відношення грошових агрегатів М2-М3 до ВВП (табл. 1).

Монетизація економіки (М2 до ВВП) характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків, та відображає забезпеченість процесів виробництва та споживання відповідною грошовою масою. Також цей показник характеризує рівень кредитної активності. Чим більшим є значення монетизації, тим більшим, за інших рівних умов, є попит на реальні гроші. Рівень монетизації визначається рівнем розвитку економіки [8].

Швидкість обігу грошей (М3 до ВВП) характеризує інтенсивність використання грошей в обороті для оплати товарів та послуг, що реалізуються. Зміна швидкості обігу грошей суттєво впливає на пропозицію грошей в обігу і цим впливає на платоспроможний попит і на витрати обігу, ускладнює чи полегшує регулювання грошового обігу, дає узагальнююче відображення зміни інтенсивності економічних процесів. Значення показника швидко-

сті обігу грошей вважається достатнім у разі, якщо кожна грошова одиниця обертається приблизно 2 рази за рік [1].

Проведений аналіз показав, що в Україні рівень монетизації економіки не відповідає нормативному значенню (70–80%). У 2013 році спостерігається найвище значення цього показника – 62,29%. Проте до 2016 року він скоротився майже на 20% і становить лише 42,60%. Досить низькі значення коефіцієнта монетизації економіки підтверджують кризисні процеси економічної системи країни.

Що стосується швидкості обігу грошей, то за проаналізовані 2012–2016 роки вона відповідає нормативу. З 2013 року спостерігається зростання цього показника. Найвище значення за проаналізований період зафіксоване у 2016 році – 2,34 рази. Проте зростання цього показника пов'язане з високими процентними ставками та рівнем інфляції.

Важливим показником, що впливає на стабільність економіки, є рівень доларизації, що означає витіснення національної валюти сильнішою – іноземною валютою (переважно долари США), яка використовується у функціях обігу, платежу, нагромадження, міри вартості. Цей показник негативно впливає на стан економіки через низку причин:

- скорочує ефективність проведення грошово-кредитної політики;
- підриває національні інтереси;
- збіднює суспільство і державу;
- сприяє незаконному відпливу капіталу за кордон;
- знижує інвестиційний клімат в країні;
- штучно знецінює та деформує структуру грошового обігу [1].

Останнім часом спостерігається значний рівень доларизації. Так, за методикою розрахунку МВФ його рівень станом на березень 2016 року становив 32,2% за граничного значення цього показника 30%. У 2013 році його значення становило 27,2%, а у 2007-

Таблиця 1

Відношення грошових агрегатів до ВВП в Україні [2, 3]

Рік	М2, млн. грн	М3, млн. грн	ВВП, млн. грн	Рівень монетизації економіки, %	Швидкість обігу грошей
2012	771100	773200	1408889	54,73	1,822153
2013	906300	909100	1454931	62,29	1,600408
2014	955300	956700	1566728	60,97	1,637638
2015	935094	936216	1979458	47,23	2,114317
2016	1015240	1015510	2383182	42,60	2,346783

му – 23,1%. Хоча в розвинених країнах світу значення доларизації не перевищує 5–7%. Така тенденція в Україні спричинена зацікавленістю економічних агентів у відносно стабільній купівельній спроможності, і саме тому вони віддають перевагу більш стабільній іноземній валюті [10].

Обсяг золотовалютних резервів є запорукою економічного зростання країни. Якщо держава має у своєму розпорядженні значні обсяги міжнародних валютних резервів, то вона зможе інтервенційними заходами локалізувати дію будь-яких чинників, що спричиняють порушення рівноваги на фінансовому ринку. Належна структура золотовалютних резервів дає змогу підтримувати стабільність національних грошей і рівновагу платіжного балансу [9].

Розглянемо, як змінювалися офіційний курс гривні до долара США та золотовалютні резерви України (табл. 2).

Як бачимо, валютний курс мав тенденцію до зростання. За період із 31.12.2013 року до 31.12.2016 року гривня знецінилась майже у 3,5 раза. При цьому золотовалютні резерви скоротилися на 12 882,4 млн. дол. США. Проте до 31.12.2016 року вони становлять 15 539,3 млн. дол. США, тобто спостерігається нарощування.

Основним товаром на грошовому ринку є ресурси у грошовій формі, а покупці купують ці ресурси у вигляді різноманітних фінансових послуг (фінансових інструментів). Тобто про-

блема визначення ролі банківських установ у забезпеченні руху фінансових потоків на грошовому ринку зумовлює дослідження основних показників їхньої діяльності, оскільки саме банківські установи займають домінуючі позиції як на національних фінансових ринках, так і на грошовому [5].

Проаналізувавши дані, можна стверджувати, що кількість банків із кожним роком зменшується, і станом на 01.01.2017 ця цифра становить 96 банків. При цьому активи за період із 01.01.2016 року до 01.01.2017 року зросли, темп зростання їх дорівнює 0,001%. У портфелі пасиву банківських установ відбулося зменшення зобов'язань у розмірі 18 157 млн. грн.

Середньозважена відсоткова ставка за кредитами загалом знизилася на 1%, однак ставка є досить високою, оскільки велика кількість підприємств веде подвійну бухгалтерію, тому фінансові звіти не дають достовірної інформації про ефективність діяльності підприємства. У результаті неможливо оцінити ризики, пов'язані з кредитуванням конкретного підприємства. Тому банки закладають високий ступінь ризику в процентну ставку та обов'язково вимагають від позичальників заставу, ринкова вартість якої перевищує суму кредиту на 20–30% [8]. Темп зростання середньозваженої відсоткової ставки за депозитами зменшився на 0,144%.

Розглянемо процентні ставки за кредитами в країнах ЄС для порівняння.

Таблиця 2

**Золотовалютні резерви України й офіційний курс гривні до долара США станом на 31.12.2013–31.12.2016 р. [4, 6]**

Період	Золотовалютні резерви України, млн. дол. США	Офіційний курс гривні до долара США, грн./дол. США
31.12.2013	20415,7	7,99
31.12.2014	7533,3	15,76
31.12.2015	13300	23,5
31.12.2016	15539,3	26,69

Таблиця 3

**Основні показники діяльності банківських установ України [7]**

Показник	01.01.2016	01.01.2017	Темп зростання, %
Кількість діючих банків	117	96	-0,179
Активи, млн. грн.	1 254 385	1 256 299	0,001
Власний капітал, млн. грн.	103 713	123 784	0,193
Зобов'язання банків, млн. грн.	1 150 672	1 132 515	-0,015
Відсоткова середньозважена ставка за новими кредитами, %	15,9	14,9	-0,06
Відсоткова середньозважена ставка за новими депозитами, %	10,4	8,9	-0,144

Як бачимо, за проаналізовані роки спостерігається тенденція до зниження процентних ставок загалом по країнах Європейського Союзу. Так, у 2012 році процентна ставка для домогосподарств, корпорацій за короткостроковими та довгостроковими кредитами коливалася в межах 3–4%, а станом на січень 2017 року ставка скоротилася вдвічі і не перевищує 2%. Проте інша ситуація спостерігається з револьверними кредитами та овердрафтом. Для домогосподарств ставка досягає майже 9%, для корпорацій становить 4,49%, а до 2017 року вона знизилася до 7,14% для домогосподарств та до 2,46% відповідно для корпорацій. Така ситуація спричинена тим, що процентні ставки за незабезпеченими кредитами, як правило, вищі.

Розглянемо взаємозв'язок кредитування та показника ВВП (рис 1).

Отже, обсяги кредитування впливають на ВВП, і, відповідно, розглядаючи грошові ресурси, якими розпоряджаються банки, варто звернутися до джерел, за рахунок яких були сформовані ці ресурси. Зокрема, згідно з даними Національного Банку України, що публікуються у щоквартальному аналітично-статистичному виданні, запозичення банків залучає лівову частину коштів, що становлять зовнішній борг України.

Обсяги кредитування зростають за період 2014–2015 рр., однак наступного року різко падають. ВВП ж, навпаки, зростає, однак у доларовому вираженні діє зворотний напрям.

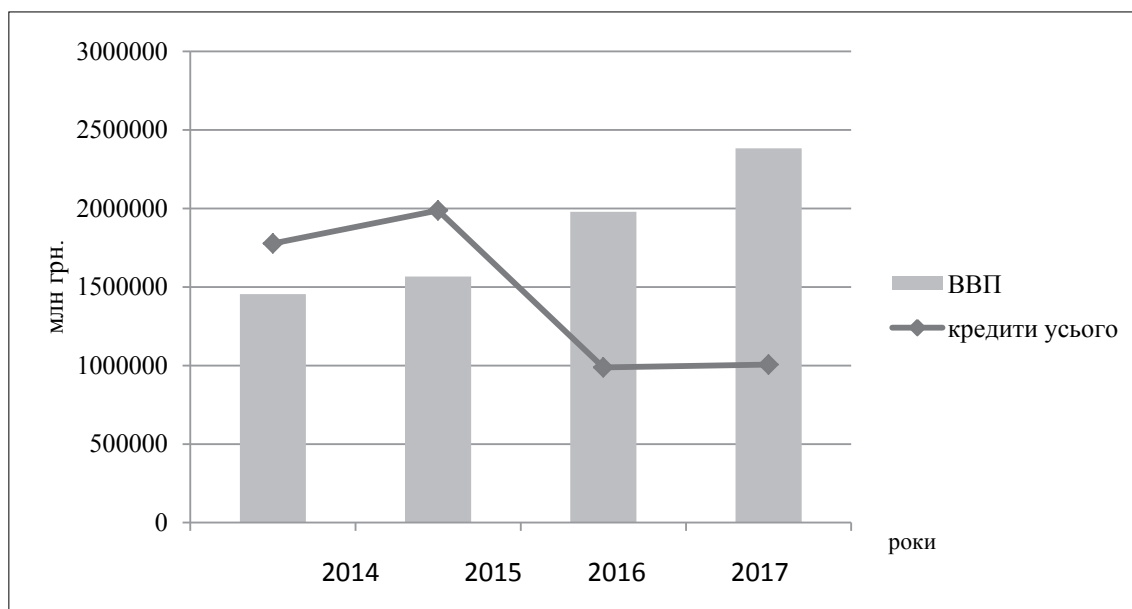


Рис. 1. Взаємозалежність кредитів та ВВП в Україні за період 2014–2017 рр. [2, 7]

Таблиця 4

Процентні ставки за кредитами загалом по країнах Європейського Союзу за 1.01.2012 – 1.01.2017 рр., % [11]

Рік	Для домогосподарств	Для корпорацій	Короткострокові кредити	Довгострокові кредити	Револьверні кредити та овердрафт	
					ДГ*	К**
2012	3,78	3,54	3,53	3,81	8,84	4,49
2013	3,14	3,02	2,59	3,37	8,32	4,02
2014	3,06	2,99	2,95	3,22	8,04	3,86
2015	2,4	2,45	2,45	2,4	7,75	3,31
2016	2,23	2,1	2,08	2,28	7,35	2,81
2017	1,81	1,79	1,82	1,82	7,14	2,46

ДГ\* – скорочено від домогосподарства

К\*\* – скорочено від корпорації

За період росту банківського кредитування та росту усіх інших макроекономічних показників (таких, наприклад, як ВВП) Україна не змогла сформувати власні джерела грошових ресурсів. Це свідчить про неефективне функціонування грошово-кредитного механізму. Ми бачимо причину у нераціональному використанні кредитних коштів, оскільки раціональне залучення сформувало би власну ресурсну базу.

**Висновки.** Отже, грошовий ринок є важливим механізмом функціонування грошової системи України. Розвиток грошового ринку забезпечує економічне зростання та залежить від специфічних умов та чинників. Неефективне функціонування грошового

ринку та економічна криза зменшили доступ до зовнішніх кредитних ресурсів, відбулося падіння ВВП у доларовому еквіваленті. Причиною цього був неправильний підхід до кредитування, що не забезпечив ефективності грошово-кредитного механізму, тим більше що банків з кожним роком стає все менше. Середньозважена відсоткова ставка за кредитами залишається високою порівняно з країнами ЄС. Низька монетизація і слабкість грошових потоків є характерними для країн із перехідною економікою. Тому підвищення ефективності функціонування грошового ринку сприятиме сталому розвитку реального сектору економіки країни.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Божанова О.В. Аналіз стану грошової маси в Україні як складової монетарної політики. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/3/6.pdf>
2. Валовий внутрішній продукт України. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
3. Динаміка грошових агрегатів в Україні. URL: <https://finstat.info/dinamika-denezhnyih-agregatov-ukrainyi>
4. Золотовалютні резерви України. URL: <https://index.minfin.com.ua/index/assets/>
5. Круш П.В. Гроші та кредит. URL: [http://pidruchniki.com/17810409/finansii/groshi\\_ta\\_kredit](http://pidruchniki.com/17810409/finansii/groshi_ta_kredit)
6. Курси національного банку України. URL: <https://index.minfin.com.ua/chart/>
7. Сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
8. Сучасний стан, тенденції та напрями розвитку банківського кредитування реального сектору економіки України. URL: [http://www.nauka.com/14\\_ENXXI\\_2016/Economics/](http://www.nauka.com/14_ENXXI_2016/Economics/)
9. Степанова В.О. Вплив чинників на динаміку золотовалютних резервів аціонального банку України. URL: [http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/34\\_0.pdf](http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/34_0.pdf)
10. В Украине любят доллары, и это не дает работать экономике. URL: <https://112.ua/mnenie/v-ukraine-lyubyat-dollar-i-eto-ne-daet-rabotat-ekonomike-301023.html>
11. Euro area statistics. URL: <https://www.euro-area-statistics.org>

#### REFERENCES:

1. Bozhanova O.V. Analiz stanu hroshovoi masy v Ukraini yak skladovoi monetarnoi polityky. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/3/6.pdf>
2. Valovyi vnutrishnii produkt Ukrainy. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
3. Dynamika hroshovykh ahrehativ v Ukraini [Elektronnyi resurs]. URL: <https://finstat.info/dinamika-denezhnyih-agregatov-ukrainyi>
4. Zolotovaliutni rezervy Ukrainy. URL: <https://index.minfin.com.ua/index/assets/>
5. Krush P.V. Hroshi ta kredyt. URL: [http://pidruchniki.com/17810409/finansii/groshi\\_ta\\_kredit](http://pidruchniki.com/17810409/finansii/groshi_ta_kredit)
6. Kursy natsionalnogo banku Ukrainy. URL: <https://index.minfin.com.ua/chart/>
7. Sait Natsionalnogo banku Ukrainy. URL: <http://www.bank.gov.ua>
8. Suchasnyi stan, tendentsii ta napriamy rozvytku bankivskoho kredyтування realnogo sektoru ekonomiky Ukrainy. URL: [http://www.nauka.com/14\\_ENXXI\\_2016/Economics/](http://www.nauka.com/14_ENXXI_2016/Economics/)
9. Stepanova V.O. Vplyv chynnykiv na dynamiku zolotovaliutnykh rezerviv Vatsionalnogo banku Ukrainy. URL: [http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/34\\_0.pdf](http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/34_0.pdf)
10. V Ukrayne liubiat dollary, y eto ne daet rabotat tkonomyke. URL: <https://112.ua/mnenie/v-ukraine-lyubyat-dollar-i-eto-ne-daet-rabotat-ekonomike-301023.html>
11. Euro area statistics. URL: <https://www.euro-area-statistics.org>

## Ризик-менеджмент у системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, установ та організацій

Самура Ю.О.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу  
Львівського торговельно-економічного університету

У статті досліджено сутність ризик-менеджменту як системи заходів щодо виявлення, оцінки, профілактики та страхування ризиків, що включає стратегію і тактику управлінських дій у системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ. Запропоновано певну послідовність розроблення політики ризик-менеджменту, а також здійснено класифікацію ризиків у системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ.

**Ключові слова:** ризик-менеджмент, функції об'єкта ризик-менеджменту, стратегія і тактика ризик-менеджменту, послідовність розроблення системи ризик-менеджменту.

Самура Ю.О. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ, УЧРЕЖДЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье исследована сущность риск-менеджмента как системы мер по выявлению, оценке, профилактике и страхованию рисков, включающей стратегию и тактику управленческих действий в системе обеспечения финансово-экономической безопасности предприятий, организаций и учреждений. Предложена определенная последовательность разработки политики риск-менеджмента, а также осуществлена классификация рисков в системе обеспечения финансово-экономической безопасности предприятий, организаций и учреждений.

**Ключевые слова:** риск-менеджмент, функции объекта риск-менеджмента, стратегия и тактика риск-менеджмента, последовательность разработки системы риск-менеджмента.

Samura Y.O. RISK-MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF ENSURING FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES, INSTITUTIONS AND ORGANIZATIONS

The article examines the essence of risk management as a system of measures for the identification, assessment, prevention and risk insurance, and includes the strategy and tactics of managerial actions in the system of providing financial and economic security of enterprises, organizations and institutions. The certain sequence of development of policy of risk management is offered and also classification of risks is carried out in the system of providing of financial-economic safety of enterprises, organizations and establishments.

**Keywords:** risk management, functions of object of risk management, strategy and tactics of risk management, sequence of development of risk management system.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ризик є невід'ємним атрибутом фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій та установ і потребує значної уваги з боку фінансових менеджерів. Наявність певного рівня ризику операцій зовсім не означає, що від них треба відмовитися. Адже відмова буде рівнозначною втраті очікуваних доходів і прибутків. В усьому потрібна міра і зваженість фінансових рішень.

Звичайно, від можливих втрат у ринковому середовищі ніхто не застрахований. Але це не свідчить про те, що з метою повного уникнення втрат потрібно проводити лише консервативну політику. Важливо не просто боятися ризиків у ринковій діяльності, а вчасно аналізувати причини небажаного розвитку подій, враховувати попередній негативний досвід,

постійно коригувати систему оперативних дій з позицій максимізації результату. Тому дослідження ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ є актуальним у посткризових умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ займалися такі науковці, як В. Ареф'єв, Є. Балацький, І. Біломістна, К. Горячева, Є. Грохольська, Т. Загорельська, Л. Запорожцева, О. Марченко, І. Мойсеєнко, Є. Орехова, К. Орехова, В. Орлова, О. Пономаренко, В. Черевко та ін.

Проте сьогодні в економічній літературі немає однозначного визначення сутності, класифікації, а також стратегії і тактики ризик-



менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є теоретичне узагальнення та практичний інструментарій дослідження ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важлива роль у визначенні допустимого рівня ризику, прогнозуванні імовірності настання ризикових подій та своєчасній нейтралізації їх негативних наслідків відводиться ризик-менеджменту.

Ризик-менеджмент – це система заходів щодо виявлення, оцінки, профілактики та страхування ризиків, що включає стратегію і тактику управлінських дій [8, с. 34].

Стратегія ризик-менеджменту є сукупністю обраних підприємством управлінських заходів, спрямованих на досягнення поставленої мети управління ризиком, що допомагає сконцентрувати зусилля і ресурси на найоптимальніших варіантах рішення. Після досягнення поставленої мети кожна стратегія перестає використовуватися, оскільки нові пріоритетні завдання діяльності зумовлюють необхідність розроблення нової стратегії. Основною стратегічною метою управління ризиком можна визначити як завдання захисту підприємства від несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища, так і завдання оптимізації внутрішнього середовища тощо.

Тактика ризик-менеджменту включає практичні методи і прийоми фінансового менеджменту для досягнення поставленої мети в конкретних умовах. Завданням тактичного управління фінансовими ризиками підприємства є вибір найбільш конструктивних і оптимальних способів зниження ризику та нейтралізації їх негативних наслідків у разі виникнення ризикової події у кожній конкретній ситуації [2, с. 18].

Як система управління ризик-менеджменту включає дві підсистеми: ту, що управляє (суб'єкт ризик-менеджменту), і ту, якою управляють (об'єкт управління). Схематично комплексну систему управління фінансово-економічними ризиками підприємств, організацій та установ зображено на рис. 1.

Як видно з наведеної схеми, суб'єктами управління у ризик-менеджменті виступають фінансові менеджери з ризику, функціональні обов'язки яких полягають у:

– обґрунтуванні доцільності інвестицій у ризикові об'єкти та розробленні програми ризикової інвестиційної діяльності;

– виборі способів уникнення ризиків та методів його зниження;

– організації страхування ризиків;

– організації системи фінансових відносин: між страховиками і страхувальниками; між позичальниками і кредиторами; між контрагентами та ін.

Для вирішення низки управлінських завдань, пов'язаних з ідентифікацією, оцінкою та нейтралізацією фінансових ризиків, за значного обсягу ризикових операцій доцільно створювати на підприємстві спеціальний відділ (дільницю, центр) ризикових вкладень.

Об'єктами ризик-менеджменту є ризикові вкладення капіталу і система фінансових відносин. У процесі управління фінансові менеджери цілеспрямовано впливають на об'єкти управління в межах своїх управлінських функцій. До основних функцій суб'єкта ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ відносять планування, організацію, мотивацію і контроль (рис. 2).

Функція планування полягає у прогнозуванні ймовірності можливих втрат за альтернативних варіантів здійснення фінансово-господарських операцій. При цьому дуже важливо правильно передбачити можливі види ризиків, обґрунтувати джерела їх виникнення та можливі наслідки їх впливу на фінансові результати підприємств, організацій та установ. Доцільно включати окремий розділ під назвою «Оцінка ризиків» до бізнес-плану будь-якого інвестиційного проекту.

Організаційна функція ризик-менеджменту полягає у створенні спеціальних підрозділів для управління фінансово-економічними ризиками, визначенні функціональних обов'язків окремих фінансових менеджерів і спеціалістів з питань страхування, координації їх дій.

Функція мотивації пов'язана зі стимулюванням зацікавленості фінансових менеджерів у здійсненні фінансового моніторингу за рівнем ризикованості окремих операцій і виробленням ефективного механізму реагування на небажані тенденції економічного розвитку з метою мінімізації фінансових втрат.

Контрольна функція ризик-менеджменту передбачає перевірку організації роботи зі зменшення ризиків, оцінку ефективності здійснених заходів з нейтралізації ризиків, оперативне втручання у перебіг фінансово-



**Рис. 1. Система управління фінансово-економічними ризиками підприємств, організацій та установ [9, с. 338].**

господарських процесів з метою своєчасного запобігання ризиковим подіям [10, с. 29].

Політика ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки є складником загальної фінансової стратегії підприємств, організацій та установ і полягає у розробленні цілої системи заходів з виявлення фінансових ризиків, оцінюванні рівня їх концентрації та ймовірності виникнення, попередженні небажаних наслідків ризикових подій та компенсації понесених втрат.

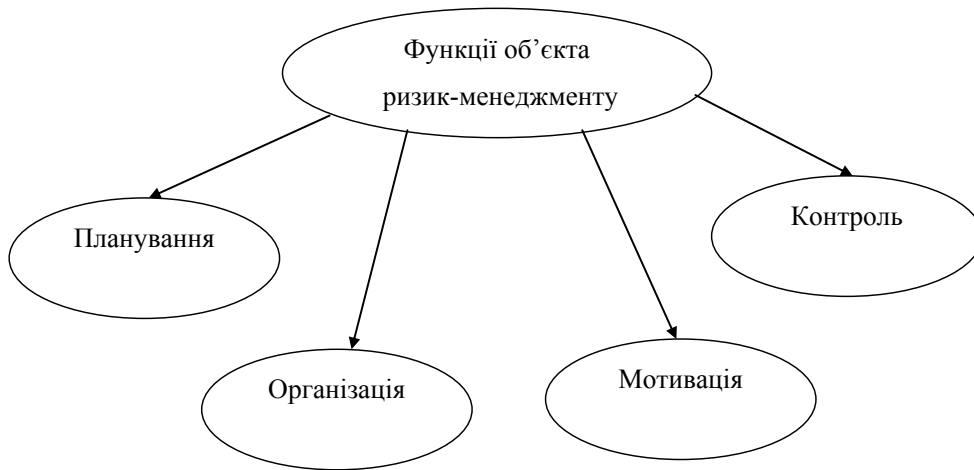
Послідовність розроблення політики ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ відображено на рис. 3.

Кількісні методи оцінювання імовірності можливих фінансових втрат є важливим складником інструментарію обґрунтування фінансових рішень в умовах ризику. Водночас під час розроблення стратегії і тактики ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ потрібно враховувати,

що не кожний вид ризику можна кількісно виміряти.

У разі, коли рівень фінансового-економічного ризику точно виміряти не вдається, процес обґрунтування доцільності управлінських рішень має базуватися на загальних евристичних правилах прийняття рішень в умовах ризику:

- ризикувати можна лише в межах власного капіталу;
- необхідно зважувати можливі негативні наслідки ризику;
- не можна ризикувати великими сумами капіталу, якщо очікуваний результат занадто малий;
- необхідно паралельно розглядати інші альтернативні варіанти рішень, які можуть виявитися менш ризикованими;
- максимізація фінансового результату – з можливих альтернативних варіантів ризикового інвестування вибирається той варіант, який забезпечує найбільшу ефективність результату за мінімального або прийнятного для інвестора рівня ризику;



**Рис. 2. Функції суб'єкта ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ [5, с. 225]**



**Рис. 3. Послідовність розроблення політики ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ [7, с. 158]**

- оптимальна імовірність фінансового результату – з можливих варіантів рішень вибирається той варіант, за якого імовірність результату є прийнятною для інвестора;

- оптимальна варіація фінансового результату – з можливих альтернативних рішень перевага надається тому варіанту, за якого розрив між мінімальним і максимальним значеннями фінансового результату є найменшим;

- оптимальне поєднання вигоди і ризику – з можливих альтернативних рішень вибирається той варіант рішення, за якого вдається отримати значний прибуток і одночасно уникнути великого ризику.

Крім перелічених критеріїв оптимальності ризикових рішень, необхідно враховувати умови їх прийняття (визначеність господарської ситуації, невизначеність, конфлікт) [1, с. 40].

У разі, коли імовірність розвитку подій за окремими сценаріями відома, визначається середнє очікуване значення норми прибутку за кожним варіантом і обирається той варіант, який забезпечує її максимізацію.

Якщо імовірність можливих господарських ситуацій невідома, але є оцінки її відносних значень, то шляхом експертної процедури встановлюється імовірність виникнення тих чи інших умов діяльності і визначається середня величина очікуваної норми прибутку на вкладений капітал. Оцінюючи отримані таким способом результати, можна обирати:

- максиміне рішення, яке забезпечує максимальну норму прибутку з можливих мінімальних величин;

- мінімаксне рішення, яке забезпечує мінімальний обсяг фінансових втрат із можливих максимальних величин;

- компромісне рішення – забезпечує середнє значення величини результату.

У разі конфлікту математичний апарат для вибору оптимальної стратегії ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ базується на використанні теорії ігор.

Функціонуванню і розвитку багатьох економічних процесів властиві елементи непевності, це зумовлює ситуації, які не мають однозначного рішення. Якщо є можливість кількісно і якісно визначати ступінь імовірності того або іншого варіанту, то це і буде ситуація ризику.

Вона характеризується такими ознаками, як:

- наявність непевності;

- необхідність вибору альтернативи (при цьому варто мати на увазі, що відмова від вибору також є різновидом вибору);

- можливість оцінити імовірність здійснення альтернатив, що обираються.

Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням непевності в ситуації неминучого вибору, у процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити імовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від цілі [1, с. 24].

Усі види ризиків взаємозалежні і впливають на діяльність підприємства, організацій та установ, що утрудняє прийняття рішень з оптимізації ризику і вимагає поглибленого аналізу складу конкретних ризиків, а також причин і чинників їх виникнення.

Найважливішими елементами, покладеними в основу класифікації ризиків у системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, організацій та установ, є:

- час виникнення (розрізняють ретроспективні, поточні, перспективні ризики);

- основні чинники виникнення (політичні, економічні, соціальні, географічні тощо);

- характер обліку (зовнішній, внутрішній);

- характер наслідків (чисті, спекулятивні ризики);

- сфера виникнення (виробнича, комерційна, фінансова).

Залежно від сфери вкладення капіталу пропонується така класифікація фінансових ризиків: інвестиційні ризики від вкладення коштів у виробничу та невиробничу сфери економіки; інвестиційні ризики від діяльності фірми на фінансовому ринку; кредитні ризики.

Перша з вищезгаданих груп ризиків являє собою сукупність усіх тих ризиків, які діють на підприємстві, в організації та установі під час проведення ними господарської діяльності, за винятком тієї її частини, яка пов'язана з діяльністю на фінансовому ринку.

Інвестиційні ризики, пов'язані з діяльністю на фінансовому ринку, поділяють на три групи: ризики втраченого зиску; ризики зниження доходності; відсоткові ризики.

Група ризиків втраченої можливості має своїм джерелом імовірність настання непрямих (побічних) фінансових втрат, які виявляються в недоотриманні прибутку в результаті нездійснення підприємством якогось заходу, який би дозволив одержати цей прибуток. Найчастіше ризики втраченої можливості є несистемними, яким можна запобігти завдяки проведенню спеціальних заходів.

Іншою групою інвестиційних ризиків є ризики зниження доходності. Існування цих ризиків є наслідком імовірності зниження

розміру відсотків і дивідендів за портфельними інвестиціями, а також за внесками і кредитами.

Портфельними інвестиціями називають вкладення коштів у цінні папери довгострокового характеру, які зазвичай не передбачають швидкого отримання доходу [5, с. 226].

Ризики зниження дохідності мають два різновиди: відсоткові ризики; кредитні ризики. Відсоткові ризики – це ризики активних операцій, які проводять фірми (здебільшого банки).

Кредитні ризики тісно пов'язані з відсотковими, причини їх виникнення здебільшого однакові. Головна відмінність між цими двома групами ризиків зниження дохідності полягає в тому, що відсоткові ризики розглядаються з позицій кредитора, а кредитні – з позицій позичальника (біржові, селективні, ризики ліквідності, ризики банкрутства).

За стадіями прояву ризик класифікується на передопераційний та операційний.

Послідовність питань вивчення передопераційного ризику:

- визначення цілей підприємства, розподілу майнових прав та обов'язків;
- перевірка захищеності майнових та інших прав, екологічної чистоти виробництва, погоджень зі службами ресурсозабезпечення;
- оцінка ресурсного забезпечення виробництва.

Під час досліджень операційного ризику оцінюють:

- можливість падіння виробництва до точки незбитковості;
- стабільність оподаткування, обмінного курсу валют тощо;
- законодавчі обмеження (митні, податкові, організаційні);
- стабільність та ритмічність постачання;
- рівень гарантій за кредитами тощо.

Аналіз ризиків дає змогу розділити їх на дві великі групи: страхові та нестрахові. Перелік страхових ризиків становить обсяг страхової діяльності за договорами страхування. Нестрахові ризики не підлягають страхуванню і повинні компенсуватися іншими заходами.

Загальнодержавний або загальноекономічний ризик пов'язаний з політичним та еко-

номічним станом у державі, де здійснює свою діяльність емітент або інвестор.

Таким чином, цей вид ризику пов'язаний зі змінами макропоказників інвестиційного середовища.

Галузевий ризик оцінюється на основі даних індустріального аналізу, який складається з трьох етапів:

- визначення стадії життєвого циклу галузі (піонерна, стадія розширення, стадія стабілізації, стадія затухання);
- встановлення положення галузі щодо ділового циклу та макроекономічних умов (зростаючі галузі, захищені, циклічні, контрциклічні, чутливі до змін дохідності);
- якісного аналізу та прогнозування перспектив розвитку галузі (умови конкуренції, структурні зміни, виробничий потенціал).

Ці розрахунки здійснюються на основі даних про обсяги продажу, доходи та дивіденди, інновації на підприємствах, організаціях та установах.

Для інвестора найвигіднішим є вкладення у підприємства тих галузей, які перебувають на стадії розширення, коли поєднуються стабільні та високі дивіденди з відносно низьким рівнем ризику.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, ризик-менеджмент є інструментом зниження небезпек у діяльності підприємств, організацій та установ. Забезпечення виконання функцій ризик-менеджменту дає змогу прогнозувати ймовірність виникнення несприятливих ситуацій та зменшувати кількість неефективних управлінських рішень. Врахування ризиків стає однією з основних управлінських дій, яка забезпечує досягнення стратегічних організаційних цілей та сприяє досягненню максимально можливої ефективності діяльності як підприємства загалом, так і його окремих структурних підрозділів.

Також управління ризиками через належне виконання функцій ризик-менеджменту в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки дасть змогу якісно будувати прийняття як стратегічних, так і тактичних управлінських рішень, що сприятиме зменшенню помилок під час планування та реалізації стратегії підприємств, організацій та установ.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Гранатуров В.М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісні оцінки : монографія / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко, С.К. Харічков ; за наук. ред. В.М. Гранатурова. Одеса : Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, 2003. 164 с.
2. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент : підручник / І.А. Ігнат'єва. К. : Каравела, 2008. 480 с.
3. Картузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є.П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 8(134). С. 172–181.
4. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посібник] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. Львів, 2011. 380 с.
5. Орлик О.В. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його основні складові / О.В. Орлик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2015. № 19. Том 2. С. 222–232.
6. Олексюк Т.В. Стратегія управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування: теоретичний аспект / Т.В. Олексюк // Глобальні та національні проблеми економіки : [електронне наукове фахове видання]. 2015. Вип. 7. С. 438–442.
7. Орлик О.В. Аналіз факторів впливу на економічну безпеку підприємств та методи захисту від загроз і нейтралізації їх наслідків / О.В. Орлик // Тренди та інновації в сучасній економіці : [колективна монографія] / [За ред. О.С. Іванілова]. Харків : ХНУБА, 2015. С. 154–165.
8. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент : теорія та практика : Навчальний посібник / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. К. : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. 200 с.
9. Семенова К.Д. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства / К.Д. Семенова, К.І. Тарасова // Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. Одеса : Атлант, 2013. С. 337–352.
10. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент : уч. пособ. / А.Н. Фомичев. М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО », 2004. 292 с.

## REFERENCES:

1. Hranaturov V.M. (Ed.), Lytovchenko I.V., Harichkov S. K., (2003) Analiz pidpryyemnytskykh ryzykiv: problem vyznachennya, klasyfikacii ta kilkisni ocinky [Business risk analysis: problem of definition, classification and quantitative evaluation: monograph]. Odesa: Instytut problem rynku ta econ.-ecol. doslidzhen NAN Ukrainu [In Ukrainian].
2. Ignatyeva I.A. (2008) Strategichnyj menedzhment [Strategic management]. Kyiv: Karavela [In Ukrainian].
3. Kartuzov Ye.P. (2012) Vyznachennya finansovoi bezpeky pidpryyemstva ponyattya, zmist, znachennya i funktsionalni aspekty [Definition of financial security of an enterprise: concept, content, meaning and functional aspects]. Aktualni problem ekonomiku – Actual problems of economy, 8, 172–181 [In Ukrainian].
4. Moysyenko I.P., Marchenko O.M. (2011) Upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [Management of financial and economic security of the enterprise]. Lviv [In Ukrainian].
5. Orlyk O.V. (2015) Mekhanizm upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva ta yogo osnovni skladovi [Mechanism of management of financial and economic security of the enterprise and its main components]. Finansovo-kredytna diyalnist : problemy teorii i praktyky – Financial and credit activity: problems of theory and practice, 19 (Vols 2), 222–232 [In Ukrainian].
6. Oleksyuk T.V. (2015) Strategiya upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryyemstv mashynobuduvannya: teoretychnyy aspekt [Strategy of financial security management of mechanical engineering enterprises: theoretical aspect]. Globalni ta nacionalni problem ekonomiky: elektronne naukovye fakhove vydannya – Global and national problems of the economy: electronic scientific editions, 7.[In Ukrainian].
7. Orlyk O.V. (2015) Analiz faktoriv vplyvu na ekonomichnu bezpeku pidpryyemstv ta metody zakhystu vid zagroz i neytralizaciyi naslidkiv.[Analysis of the factors affecting the economic security of enterprises and methods of protection against threats and neutralize their consequences].Trendy ta innovaciyi v suchasniy ekonomici : kolektyvna monografiya – Trends and innovations in the modern economy: collective monograph. O.S. Ivanilov (Ed.) Kharkiv: khNuBA [In Ukrainian].
8. Starostina A.O., & Kravchenko V.A. (2004) Ryzik-menedzhment : teoriya ta praktyka [Risk Management: Theory and Practice]. Kyiv: IVC Vydavnytstvo "Politekhnika" [In Ukrainian].
9. Semenova K.D., Tarasov K.I., Yankovyy O.V. (Ed.) (2013) Vyyavlennya ta ocinka ryzykiv yak element zabezpechennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Revealing and assessing risks as an element of ensuring the competitiveness of the enterprise]. Konkurentospromozhnist pidpryyemstva: ocinka rivnya ya napryamy pidvyshchennya – Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement (pp. 337–352). Odesa: "Atlant" [In Ukrainian].
10. Fomichov A.N. (2004) Risk-menedzhment [Risk Management]. Moskow : "Dashkov i CO" [In Russian].

УДК 658.15.012.8

## Організаційні аспекти здійснення банківського фінансового моніторингу

**Світлична В.Ю.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

**Дериволков В.О.**

магістр  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

Вивчаються основні аспекти функціонування системи фінансового моніторингу України. Увагу сконцентровано на питаннях фінансового моніторингу банківських установ. Аналізуються мета, об'єкт та суб'єкт фінансового моніторингу зовнішнього і внутрішнього банківського фінансового моніторингу. Досліджуються аспекти врахування ризиків процесу боротьби з відмиванням доходів.

**Ключові слова:** фінансовий моніторинг, відмивання (легалізація) тіньових доходів, Державна служба фінансового моніторингу, FATF, Базельський комітет банківського нагляду, банк, ризики.

Светличная В.Ю., Дериволков В.А. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА

Изучаются основные аспекты функционирования системы финансового мониторинга Украины. Внимание сконцентрировано на вопросах финансового мониторинга банковских учреждений. Анализируются цель, объект и субъект финансового мониторинга внешнего и внутреннего банковского финансового мониторинга. Исследуются аспекты учета рисков процесса борьбы с отмыванием доходов.

**Ключевые слова:** финансовый мониторинг, отмывание (легализация) теневых доходов, Государственная служба финансового мониторинга, FATF, Базельский комитет банковского надзора, банк, риски.

Svitlychna V.Yu., Derivolkov V.O. ORGANIZATIONAL ASPECTS OF BANK FINANCIAL MONITORING IMPLEMENTATION

The main aspects of the financial monitoring system of Ukraine are being studied. Attention is focused on the issues of financial monitoring of banking institutions. The goal, object and subject of financial monitoring of external and internal bank financial monitoring are analyzed. The aspects of taking into account the risks of the process of combating money laundering are examined.

**Keywords:** financial monitoring, money laundering (legalization), State Financial Monitoring Service, FATF, Basel Committee on Banking Supervision, bank, risks.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Динамічний характер фінансових відносин сучасності, процес інтеграції економіки України з міжнародними фінансовими системами, стрімкий розвиток технологій платіжних операцій супроводжуються таким негативним явищем, як відмивання «брудних» коштів. Функціонування тіньового сектору економіки та низки злочинних видів діяльності (торгівлі наркотиками, людьми, хабарництва, шахрайства), а також значні суми коштів, що при цьому обертаються, створили умови для легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом. Діяльність кримінальних злочинних угруповань негативно впливає на економічний розвиток будь-якої економіки, а зроста-

ючі обсяги переміщення незаконних доходів порушують стає підґрунтя ведення законної підприємницької діяльності. Як відзначає С.Б. Єгоричева, «легалізація злочинних коштів порушує інтереси законного бізнесу, репутацію окремих його сегментів, послаблює довіру суспільства до фінансово-кредитної системи. У міжнародному плані це ставить під загрозу відносини країни з іншими державами, підриває її міжнародний імідж. Зрештою, наявність таких процесів створює системну загрозу економічній безпеці держави, оскільки підкріплює спроможність злочинців продовжувати і надалі чинити ще більш масштабні злочини, збільшуючи можливість політичного впливу кримінальних структур» [1, с. 8].

Саме тому боротьба з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванням тероризму та фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення стає надзвичайно актуальною. А підвищення ефективності та обґрунтованості комплексної системи правових, організаційних заходів із виявлення та ліквідації каналів відмивання «брудних» коштів є стратегічним напрямом у боротьбі з організованою злочинністю.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання здійснення фінансового моніторингу висвітлені у наукових працях таких учених, як М.В. Борець, Л.О. Гаряга, І.Б. Дзедзик, С.Б. Єгоричева, О.І. Маслак, М.І. Самсонов, Н.В. Синюгіна, Д.В. Шиян [13; 6; 14; 1; 5; 11; 4; 12] Однак слід зауважити, що питання організаційних засад здійснення фінансового моніторингу у банківському секторі потребують подальшого дослідження, що й зумовлює актуальність і вибір теми дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження основних організаційних аспектів здійснення фінансового моніторингу у банках та розкриття аспектів врахування факторів ризику в процесі боротьби з відмиванням доходів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні базовим нормативно-правовим документом регулювання процесів фінансового моніторингу в Україні є Закон України «Про запобігання і протидію легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом» [2]. Поняття «фінансовий моніторинг» сформульовано у Законі як сукупність заходів, що здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, що включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу [2].

З метою мінімізації та протидії легалізації доходів у більшості світових держав створено інституції (державні органи, фінансові установи різних форм власності), які здійснюють фінансовий моніторинг.

Прийняття зазначеного Закону України створило в нашій державі умови функціонування національної системи фінансового моніторингу в Україні, яка базується на діяльності уповноважених суб'єктів.

Спеціально уповноваженим органом виконавчої влади з питань фінансового моніторингу в Україні є Державна служба

фінансового моніторингу (ДСФМ). ДСФМУ є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, діяльність якого координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України. Водночас ДСФМУ діє як національний центр фінансової розвідки з відповідними повноваженнями органу такого типу. І до основних завдань і функцій ДСФМУ належать збір, обробка й аналіз інформації про фінансові операції, які підлягають фінансовому моніторингу, або інформації, яка може бути пов'язана з підозрою в легалізації (відмиванні) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванні тероризму. Подібні організації діють у понад 100 країнах світу і мають загальноприйняту назву «підрозділ фінансової розвідки». Відповідно до міжнародних стандартів Державна служба фінансового моніторингу України не є ні правоохоронним, ні контролюючим органом, а функціонує у взаємодії з фінансовим сектором і правоохоронними органами.

В історії своєї діяльності ДСФМУ пройшла такі організаційні перетворення:

- 2002 рік: створення Державного департаменту фінансового моніторингу, що діє при Міністерстві фінансів України;

- 2004 рік: з метою забезпечення максимальної незалежності підрозділу фінансової розвідки України у прийнятті рішень Указом Президента України № 1144 (від 28.09.2004 р.) «Про державний комітет фінансового моніторингу України» на базі Державного департаменту фінансового моніторингу (у складі Міністерства фінансів України) був створений Державний комітет фінансового моніторингу України – центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом;

- 2011 рік: Указом Президента України № 466/2011 (від 13.04.2011 р.) «Положення про Державну службу фінансового моніторингу» Державний комітет фінансового моніторингу України придбав статус Державної служби фінансового моніторингу.

Стрімкий розвиток світової фінансової системи, розширення мережі банківських та інших фінансово-кредитних установ є сприятливим чинником і для діяльності кримінальних злочинних угруповань. Адже операції з відмивання (легалізації) тіньових доходів найчастіше здійснюються саме за допомогою банківських установ.

Привабливість установ банківського сектору для здійснення відмивання коштів та фінансування тероризму зумовлює їхню особливу роль у здійсненні комплексної політики



боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом. Ось чому держава дає право банкам здійснювати контролюючі дії, а саме комплекс заходів із протидії легалізації «брудних грошей», а також виявлення клієнтів, так чи інакше пов'язаних із проведенням терористичної діяльності.

У численних працях фахівців із фінансового моніторингу пропонуються такі трактування сутності поняття «фінансовий моніторинг у банках»:

– комплекс заходів у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму [3, с. 224];

– складний багатоступінчатий процес із приводу врахування змін у розвитку фінансових відносин досліджуваного суб'єкта господарювання протягом часу, який здійснюється відповідно до основних складових частин моніторингу та згідно з показниками, які визначають доцільність розкриття згаданих відносин взагалі, згідно з фінансовими аспектами здійснення діяльності відповідно до об'єкта моніторингу [4];

– система заходів із здійснення постійного спостереження за діяльністю комерційних

банків, збору та систематизації даних про їхній фінансовий стан для оцінки поточного стану справ у банківській сфері і прогнозування її розвитку на перспективу [5, с. 35];

– система постійного спостереження за всіма контрольованими лімітами і нормативами, визначення розмірів і причин відхилення фактичних показників від нормативних, причин цих відхилень і прийняття управлінських рішень [6, с. 14].

Нормативно-законодавче регулювання банківського фінансового моніторингу представлено двома рівнями, такими як міжнародні та національні нормативні документи у сфері протидії легалізації кримінальних доходів та фінансуванню тероризму (табл. 1).

Досягнення високої ефективності банківського фінансового моніторингу є невід'ємним складником процесу підвищення ефективності діяльності кожної банківської установи і банківського сектору загалом. На цьому шляху, як підкреслює [5, с. 36], з метою ефективного функціонування системи моніторингу банківської діяльності необхідно дотримуватися таких принципів, як:

– принцип наукового обґрунтування методик, що застосовуються у процесі моніторингу

Таблиця 1

## Перелік рівнів нормативного регулювання фінансового моніторингу у банках

Рівень нормативного регулювання	Відповідні нормативні акти
Міжнародний рівень	Конвенція ООН про боротьбу з незаконним обігом наркотичних засобів та психотропних речовин, Конвенція Ради Європи про відмивання, виявлення, вилучення та конфіскацію доходів від злочинної діяльності та про фінансування тероризму, Міжнародна конвенція ООН про боротьбу з фінансуванням тероризму, Конвенція ООН проти транснаціональної організованої злочинності, документи FATF (Financial Action Task Force – Міжнародна організація з боротьби з відмиванням брудних грошей) та Базельського комітету банківського нагляду (Basel Committee on Banking Supervision – об'єднує представників центральних банків та інших органів банківського нагляду провідних країн світу)
Загальнодержавний рівень	національні нормативи: Закони України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», «Про банки і банківську діяльність»; Положення НБУ «Про здійснення банками фінансового моніторингу», Положення НБУ «Про затвердження інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні», Положення НБУ «Про затвердження положення про організацію внутрішнього контролю в банках України», листи та роз'яснення щодо окремих питань здійснення фінансового моніторингу в банках; нормативно-правові документи ДСФМУ [7; 8; 9; 10]
	мікрорівень: Правила внутрішнього фінансового моніторингу банку, Програма ідентифікації та вивчення клієнтів банку, Програма оцінки та управління ризиками легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму та ін.

Джерело: складено автором на основі даних [11; 3, с. 224]

(постійне вдосконалення методичної бази моніторингу);

– принцип неперервності (збір інформації повинен проводитися постійно, а не періодично);

– принцип доступності висновків і результатів моніторингу (необхідність розгляду й обговорення документально зафіксованих висновків моніторингу всіма зацікавленими користувачами інформації про банківську систему).

Законодавчо розрізняють два види фінмоніторингу: обов'язковий (зовнішній) і внутрішній. Обов'язковий фінансовий моніторинг являє собою аналіз фінансових потоків, що проводиться спеціальним державним органом фінансового моніторингу. Внутрішній фінансовий моніторинг – це внутрішньобанківський контроль над проведеними операціями клієнтів з метою виявлення тих операцій, які підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу для відправки даних про них до уповноваженого органу, а також будь-яких інших операцій, які можуть бути пов'язані з «відмиванням» грошей і фінансуванням злочинної діяльності.

Залежно від зовнішнього або внутрішнього рівня моніторингу система банківського фінансового моніторингу включає в себе такі основні елементи (табл. 2).

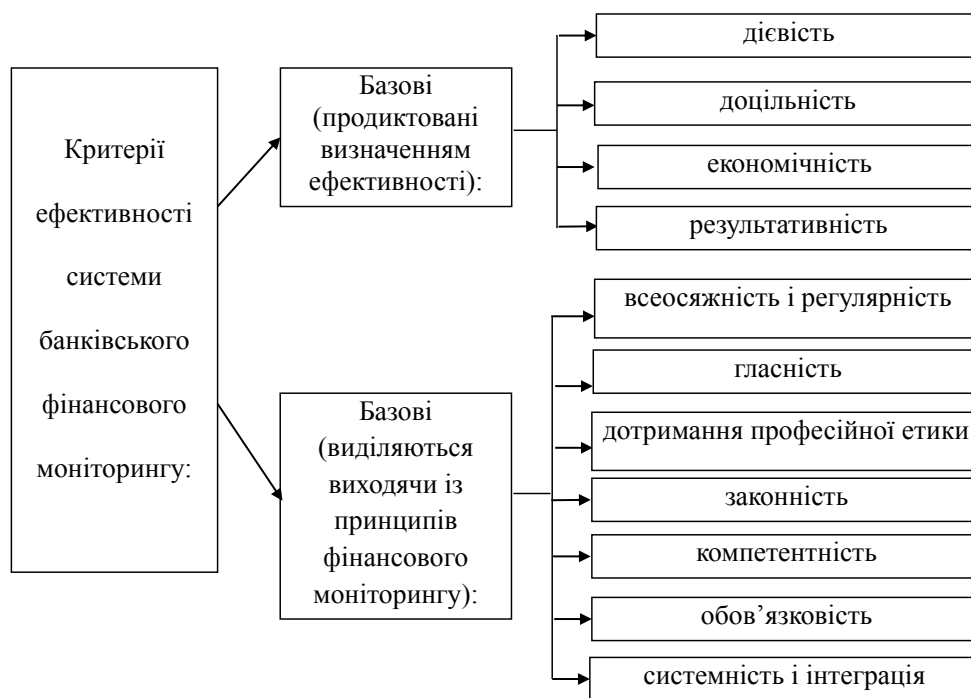
Користуючись результатами досліджень Д.В. Шиян [12, с. 430], наведемо перелік критеріїв ефективності системи банківського фінансового моніторингу (рис. 1).

Функціонування банківських установ невід'ємно супроводжується ризиками. Нестабільність світової фінансової системи, непрогнозована тенденція обсягу операцій на світових фінансових ринках, економічні реформи усередині країни, часті зміни правового поля приводять до постійного зростання ризикового характеру банківської діяльності. Для установ банків питання повного уникнення ризику неможливе, а от завдання раціонального управління банківськими ризиками, мінімізації їх негативного впливу, а також їх врахування на кожному етапі фінансового моніторингу сьогодні є найбільш актуальним. Глобалізаційні процеси тільки збільшують кількість загроз і небезпек для банківського бізнесу, одночасно зростає і кількість

Таблиця 2

Елементи системи банківського фінансового моніторингу

Елемент	Обов'язковий (зовнішній)	Внутрішній моніторинг
1) Мета фінансового моніторингу	– збирання та акумуляція інформації про поточну динаміку розвитку економіки країни в розрізі актуального становища її банківського сектору; – формування фази даних про рівень фінансової стійкості окремих комерційних банків; – аналіз і прогнозування динаміки критеріїв фінансової стійкості банківської системи загалом; – ідентифікація та оцінка ступеня впливу ключових факторів, які становлять базис стабільного розвитку банківської системи; – оцінка ефективності превентивних заходів, які проводяться в межах системи державного регулювання банківського сектору	– запобігання та протидія легалізації злочинних доходів та фінансуванню тероризму з використанням банківської системи; виявлення тенденцій здійснюваних банківських операцій; – контроль рівня ризиків, на які наражається банк (моніторинг ризиків)
2) Об'єкти фінансового моніторингу	банк як установа, дотримання банком законодавства та нормативів НБУ	банківські операції та супроводжуючі їх ризики
3) Суб'єкти фінансового моніторингу	контролюючі органи (НБУ, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, АМКУ та ін.)	банківська установа та підконтрольні суб'єкти (особи, діяльність яких підлягає дослідженню)
4) Вид операцій, що підлягають моніторингу	моніторинг банківських операцій за видами діяльності (кредитування, залучення коштів, операції з цінними паперами та ін.) контролюючими органами	кредитний моніторинг; моніторинг валютних операцій; моніторинг операцій із цінними паперами та ін., здійснюваний банком



**Рис. 1. Критерії ефективності банківського фінансового моніторингу**

*Джерело: складено автором на основі даних [11, с. 430]*

ризиків, яким піддаються фінансові посередники. Тому й актуалізується пошук новітніх інформаційних технологій для практичного застосування найефективніших рішень, що допоможуть підвищити дієвість внутрішньо-банківської системи боротьби з відмиванням (легалізації) тіньових доходів.

Система управління ризиками легалізації кримінальних доходів, фінансування тероризму є складовою частиною внутрішньо-банківської системи запобігання легалізації кримінальних доходів та фінансуванню тероризму. Необхідність розроблення Системи управління ризиками легалізації кримінальних доходів та фінансування тероризму ґрунтується на задекларованому FATF підході, що базується саме на оцінці ризиків. «Ризиковий підхід» (принцип «ризикового підходу» – Risk-based approach) є основним принципом роботи всіх фінансових інститутів у міжнародній практиці. Основним документом у сфері реалізації принципу «ризикового підходу» стало Керівництво Вольфсберзької групи з розроблення підходу, заснованого на оцінці ризику, для керування ризиками відмивання грошей. Відповідно до перших Рекомендацій FATF, «загальний принцип підходу, що базується на оцінці ризиків, полягає в тому, що у разі виявлення підвищених ризиків країнам потрібно вимагати від фінансових установ

вживати посилені заходів щодо управління та зниження цих ризиків» [13, с. 56].

Система управління ризиками легалізації є важливим складником внутрішньої політики банку з питань здійснення фінансового моніторингу і повинна включати в себе такі заходи, як:

- розроблення та впровадження програми управління комплаєнс-ризиком (тобто ризиком юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх документів банку, у тому числі процедур);
- визначення (виявлення) та здійснення оцінки та переоцінки ризиків легалізації кримінальних доходів та фінансування тероризму;
- моніторинг ризиків клієнтів;
- аналіз ризику використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів та фінансування тероризму;
- контроль за ризиками легалізації кримінальних доходів та фінансування тероризму [8].

Здійснення банківського фінансового моніторингу з урахуванням факторів ризику забезпечує підвищення надійності та прозорості функціонування банківського сектору, адже, по-перше, має за мету досягнення ефективності функціонування механізму моніторингу

з якнайменшими втратами ресурсів; по-друге, включає в себе застосування оцінки ризиків та розроблення стратегії управління та мінімізації ідентифікованих ризиків на рівні як окремого банку, так і банківської системи загалом.

Проведення банком належної оцінки ризиків, пов'язаних із відмиванням доходів, отриманих злочинним шляхом, дасть змогу застосовувати належні методи обачності як під час започаткування стосунків із клієнтом, так і в подальшому – у процесі моніторингу трансакцій клієнта упродовж всього часу його обслуговування [14, с. 111].

У своїй роботі [11] зазначає, що «основу ризик-орієнтованого моніторингу становить підхід до ідентифікації та структурної декомпозиції ризиків шляхом виокремлення трьох видів ризику (загальносистемного, зумовленого центральним банком, зумовленого банками другого рівня). Під час здійснення наглядових процедур слід враховувати ймовірність виникнення ланцюгової реакції між окремими видами ризиків. Ризик-орієтова-

ний моніторинг повинен бути спрямований на виявлення певних закономірностей щодо виникнення потенційної небезпеки, визначення ланцюга взаємозв'язків між ризиковими подіями, оцінки взаємозалежності між подіями в ланцюгу, визначення факторів, задіяних у декількох або у всіх ланцюгах розвитку ризиків».

**Висновки.** Таким чином, банківський фінансовий моніторинг, що ґрунтується на врахуванні факторів ризику, повинен функціонувати з метою прогнозування і попередження небезпечних явищ діяльності як окремого банку, так і банківського сектору країни, повинен забезпечувати аналітичною інформацією центральний банк (НБУ) і давати змогу контролювати внутрішню політику ризик-менеджменту кожного банку. Останнє є запорукою ефективності запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, отриманню незаконних прибутків та проведенню нелегальних банківських трансакцій.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Єгоричева С.Б. Організація фінансового моніторингу в банках: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. 292 с.
2. Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України станом на 21 грудня 2016 р. / Відомості Верховної Ради України: Парлам. вид-во, 2017, 7–8, ст. 50 (Закони України).
3. Шиян Д.В. Система забезпечення фінансового моніторингу в банку / Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. 2011. Випуск 2 (54). С. 223–231.
4. Синюгіна Н.В. Фінансовий моніторинг як форма фінансового контролю за діяльністю банківських установ. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/123456789/893> (дата звернення: 17.06.2017).
5. Маслак О.І., Квятковська Л.А., Шийка М.І. Особливості банківського моніторингу при формуванні та оцінюванні фінансової стійкості банків України / Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Випуск 1(12) /2012. Частина II. С. 33–42.
6. Гаряга Л.О. Моніторинг кредитного ризику в банківській діяльності: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 (гроші, фінанси і кредит). Суми: ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», 2009. 22 с.
7. Про банки і банківську діяльність: Закон України станом на 1 квітня 2018 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 4.04.2018).
8. Про здійснення банками фінансового моніторингу: Постанова НБУ станом на 26 червня 2015 р. № 417. URL: [http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat\\_id=31&doc\\_id=505&lang=uk&page=1](http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat_id=31&doc_id=505&lang=uk&page=1) (дата звернення: 4.04.2018).
9. Про затвердження інструкції про порядок регулювання діяльності банків України: Постанова НБУ станом на 01 березня 2018 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (дата звернення: 4.04.2018).
10. Про затвердження положення про організацію внутрішнього контролю в банках України: Постанова НБУ за станом на 29 грудня 2014 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14/print1510496293979850> (дата звернення: 4.04.2018).
11. Самсонов М.І. Моніторинг як інструмент банківського нагляду в Україні. URL: <http://www.archive.nbu.gov.ua/portal/297.pdf> (дата звернення: 20.12.2017).
12. Шиян Д.В. Критерії та показники ефективності фінансового моніторингу банку / «Економічні науки». 2012. Випуск 9 (33). Ч. 4. С. 424–437.

13. Борець М.В. Адміністративно-правовий статус державних регуляторів у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом: дис... к.юр.н. (12.00.07 – адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право). – К.: Нац. техн. ун-т України «Київ. політех. ун-т ім. Ігоря Сікорського», 2017. 254 с.

14. Дзедзик І.Б. Місце ризиків у системі фінансового моніторингу операцій банківської установи / Регіональна економіка. 2008. № 4. С. 109–114.

#### REFERENCES:

1. Egoricheva S.B. (2014) Organizaciya finansovogo monitoringu v bankah [Organization of financial monitoring in banks]: navch. posib. K.: Centr uchbovoi literaturi. 292 p.

2. Pro zapobigannya ta protidiyu legalizacii (vidmivannyu) dohodiv, oderzhanih zlochinnim shlyahom, finansuvannyu terorizmu ta finansuvannyu rozpovsyudzhennya zbroii masovogo znishchennya [On prevention and counteraction of the legalization (laundering) of the proceeds from crime, terrorist financing and the financing of the proliferation of weapons of mass destruction]: Zakon Ukraïni za stanom na 21.12.2016 / Vidomosti Verhovnoi Radi Ukraïni, no 7–8, pp.50.

3. Shiyan D.V. (2011) Sistema zabezpechennya finansovogo monitoringu v banku [System of providing financial monitoring in a bank] / Visnik Nacional'nogo universitetu vodnogo gospodarstva ta prirodoeksploataciï. no 2 (54). pp. 223–231.

4. Sinyugina N.V. Finansovij monitoring yak forma finansovogo kontrolyu za diyal'nistyu bankivsk'ih ustanov [Financial monitoring as a form of financial control over the activities of banking institutions]. Available at: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/123456789/893> (accessed 17 June 2017).

5. Maslak O.I., Kvyatkovs'ka L.A., Shijka M.I. (2012) Osoblivosti bankivsk'ogo monitoringu pri formuvanni ta ocynivanni finansovoi stijkosti bankiv Ukraïni [Features of Banking Monitoring in the Formation and Evaluation of Financial Strength of Ukrainian Banks] / Finansovo-kreditna diyal'nist': problemi teorii ta praktiki. no 1 (12). Vol II. pp. 33–42.

6. Garyaga L.O. (2009) Monitoring kreditnogo riziku v bankivsk'ij diyal'nosti [Monitoring of credit risk in banking activities]. (PhD Thesis), Sumi: DVNZ "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine".

7. Pro banki i bankivsk'ku diyal'nist' [About banks and banking]: Zakon Ukraïni za stanom na 1.04.2018. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (accessed 4 April 2018).

8. Pro zdijsnennya bankami finansovogo monitoringu [On the implementation of financial monitoring by banks]: Postanova NBU za stanom na 26.06.2015 № 417. Available at: <http://www.sdfm.gov.ua/documents.php> (accessed 4 April 2018).

9. Pro zatverdzhennya instrukcii pro poryadok reguluvannya diyal'nosti bankiv Ukraïni [On approval of the instruction on the procedure for regulating the activities of banks of Ukraine]: Postanova NBU za stanom na 01.03.2018. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (accessed 4 April 2018).

10. Pro zatverdzhennya polozhennya pro organizaciyu vnutrishn'ogo kontrolyu v bankah Ukraïni [On approval of the provision on the organization of internal control in the banks of Ukraine]: Postanova NBU za stanom na 29.12.2014. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14/print> (accessed 4 April 2018).

11. Samsonov M.I. (2017) Monitoring yak instrument bankivsk'ogo naglyadu v Ukraïni [Monitoring as a tool of banking supervision in Ukraine]. Available at: <http://www.archive.nbu.gov.ua/portal/297.pdf> (accessed 20 December 2017).

12. Shiyan D.V. (2012) Kriterii ta pokazniki efektyvnosti finansovogo monitoringu banku / "Ekonomichni nauki". Vol 9 (33). no 4. pp. 424–437.

13. Borec' M.V. (2017) Administrativno-pravovij status derzhavnih regulyatoriv u sferi zapobigannya ta protidii legalizacii (vidmivannyu) dohodiv, oderzhanih zlochinnim shlyahom [The administrative and legal status of state regulators in the field of prevention and counteraction to the legalization (laundering) of proceeds from crime]: (PhD Thesis), K.: National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic University named after Igor Sikorsky".

14. Dzedzik I.B. (2008) Misce rizikiv u sistemi finansovogo monitoringu operacij bankivsk'oi ustanovi [The place of risks in the system of financial monitoring of operations of a banking institution] / Regional'na ekonomika. no 4. pp. 109–114.

## Теоретична сутність антикризового управління на підприємстві

**Сердюков К.Г.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

**Сукрушева Г.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

**Нестерова С.М.**

студент

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

---

У статті обґрунтовано визначення поняття «криза», розкрито фактори, що приводять до кризових явищ на підприємстві, проведено систематизацію поняття «антикризове управління». Наведено етапи формування антикризових заходів на підприємстві.

**Ключові слова:** криза, фактори впливу, антикризові заходи, фінансова стабілізація підприємства.

Serdyukov K.G., Sukrusheva A.O., Nesterova S.M. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье обосновано определение понятия «кризис», раскрыты факторы, приводящие к кризисным явлениям на предприятии, проведена систематизация понятия «антикризисное управление». Представлены этапы формирования антикризисных мероприятий на предприятии.

**Ключевые слова:** кризис, факторы влияния, антикризисные меры, финансовая стабилизация предприятия.

Serdyukov K.G., Sukrusheva A.O., Nesterova S.M. THE THEORETICAL ESSENCE OF CRISIS MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

The article substantiates the definition of the concept of "crisis", reveals the factors that lead to the crisis phenomena in the enterprise, systematization of the concept of "crisis management". Stages of formation of anti-recessionary measures at the enterprise are presented.

**Keywords:** crisis, factors of influence, anti-crisis measures, financial stabilization of the enterprise.

---

**Постановка проблеми** в загальному вигляді. У складних економічних умовах, які склалися сьогодні в Україні, багато підприємств опинилися в кризовому стані. Тому пошук нових інструментів антикризового управління, які враховують специфіку українських реалій, необхідний задля недопущення банкрутства вітчизняних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розроблення антикризових заходів підприємства внесли багато вітчизняних науковців, таких як Г.З. Базаров, С.Г. Беляев, Л.П. Белих, З.М. Коротков, В. И. Кошкин, А.Д. Чернявский, І.А. Бланк, Л.О. Лігоненко, О.О. Терещенко, І.Ю. Єпіфанова, Н.О. Оранська.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах нестабільності економічної системи, новітніх викликів для підприємств України необхідно постійне опрацювання та вироблення антикризових заходів, тому цей процес повинен бути безперервним, адже відсутній універсальний механізм подолання кризових явищ на підприємствах.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є теоретичне обґрунтування антикризових заходів підприємства, виходячи з побудови етапів упровадження антикризового менеджменту підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розбудова ринкової економіки в

Україні супроводжується важкими умовами, які виникають внаслідок політичної та економічної нестабільності. Сьогодні багато вітчизняних підприємств опинилися в складних умовах внаслідок зміни вектору економіки України і переорієнтації її на європейський ринок. Поняття «криза» неоднозначне: з одного боку, вказує на негаразди в діяльності підприємства, з іншого – спонукає підприємство шукати нові види та методи своєї діяльності. У таблиці 1 наведено морфологічну оцінку поняття «криза».

Фактори, що спричиняють виникнення кризових явищ на підприємствах України, можливо узагальнити за допомогою рис. 1.

Таким чином, можна вважати, що під кризою на підприємстві можна розуміти такий стан, за якого неможливо спрогнозувати його наступну діяльність і, як наслідок, важко побачити перспективу його розвитку. З метою подолання кризових явищ, на підприємстві необхідно запровадити антикризове управління.

На думку І.О. Бланка, під антикризовим управлінням слід розуміти постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та недопущення їх поширення і стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування. [5, с. 257–276].

Л.О. Лігоненко вважає важливим теоретичним питанням також визначення сфери засто-

сування терміна «антикризове управління». Використовувати антикризове управління коректно тільки щодо підприємства-боржника для характеристики частини процедур, передбачених у процесі банкрутства. Зважаючи на це, запропоновано замість поняття «антикризове управління» використання терміна «система банкрутства», розуміючи під останнім певним чином організовану систему контролю, діагностики і, по можливості, захисту підприємства від фінансового краху. Також висувують пропозицію щодо виокремлення понять «антикризове управління» й «антикризове регулювання», маючи на увазі обмеженість сфери застосування терміна «антикризове управління» [6, с. 56].

О.О. Терещенко зазначає, що антикризове управління – це застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дають змогу забезпечити стабільне функціонування підприємства на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками попередження та подолання фінансової кризи [7, с. 18].

Е.О. Уткін розкриває кризове управління як складник загального менеджменту на підприємстві, орієнтований на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства і забезпечення його стабільного успішного господарювання [8, с. 13].

Процес виходу підприємства із кризи повинен супроводжуватися певними заходами,

Таблиця 1

## Морфологічна оцінка поняття «криза»

№ п/п	Автор	Поняття	Ключові слова
1	Г.З. Базаров, С.Г. Беляєв, Л.П. Бєлих [1, с. 35]	Криза – надзвичайна ситуація, у результаті якої виникають значні збої в основних підсистемах підприємства	надзвичайна ситуація
2	З.М. Коротков [2, с. 14]	Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі	загрожує життєстійкості
3	В.І. Кошкін [3, с. 24]	Криза – незаплановані зміни у діяльності та обмежені можливості впливу менеджменту на діяльність підприємства з важко прогнозованими наслідками, що ставлять під загрозу весь подальший розвиток підприємства	важко прогнозовані наслідки
4	А.Д. Чернявський [4, с. 100–101]	Криза – ситуативна характеристика функціонування будь-якого суб'єкта, що є наслідком невизначеності в його зовнішньому та внутрішньому середовищах	зовнішнє та внутрішнє середовище
Власне визначення		Криза – надзвичайна ситуація, що складається на підприємстві на різних стадіях його життєвого циклу і може загрозувати його життєстійкості, оскільки має важко прогнозовані наслідки	



**Рис. 1. Фактори, що спричиняють виникнення криз на підприємствах України**

які необхідно впроваджувати визначеними етапами, таким чином, необхідно розробляти план антикризових заходів підприємства.

Повне оцінювання обсягів, причинно-наслідкових зв'язків кризи створює можливість сформулювати цілі та завдання антикризового управління промисловим підприємством, відповідно до яких здійснюється коригування фінансової діяльності, а також зниження та нейтралізація фінансових ризиків та кризових ситуацій, які прямо чи опосередковано можуть вплинути на фінансову діяльність. На сучасному етапі важливим є виокремлення усієї низки ризиків, що впливають на господарську діяльність підприємства [9. с. 268].

На рис. 2. наведено послідовні етапи побудови антикризового плану підприємства.

На основі рис. 2. можливо зробити висновок, що антикризове управління на підприємстві повинно починатися з розроблення плану антикризових заходів, який повинен охоплювати п'ять основних етапів. Підготов-

чий – визначення мети та основних завдань антикризових заходів. Другий – вибір об'єкта та осіб, що будуть втілювати план антикризових заходів у життя. Третій – особливо важливий, оскільки потребує розрахунку необхідних фінансових ресурсів для впровадження антикризового плану в життя на основі виявлення джерел фінансування та розрахунку їх вартості. Четвертий етап – впровадження антикризового плану, його постійний моніторинг, оцінка ефективності через розрахунок фінансових показників, коригування дій менеджерів підприємства, що проводять антикризове управління, в разі потреби. П'ятий етап спирається на оцінки результатів діяльності антикризових заходів. Необхідно відзначити, що на цьому етапі підприємство повинно перейти до нового життєвого циклу: в разі одержання позитивного результату підприємство повинно опинитися на етапі поступового розвитку, в разі негативного результату після впровадження антикризового плану підприємство може починати банкрутство підприємства,





**Рис. 2. Етапи антикризового плану підприємства**

якщо криза на підприємстві мала всеохоплюючий характер.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, можна визначити, що криза на підприємстві складається внаслідок негативного внутрішнього середовища за неефективного менеджменту за всіма видами діяльності підприємства, а також під впливом зовнішніх факторів, таких як економічна і політична нестабільність, стихійні лиха, тощо. Наслідком є

неотримання прибутку, а в гіршому разі – отримання значних збитків підприємством. Тому розроблення антикризових заходів, тобто впровадження антикризового управління, необхідно будувати на основі антикризового плану, що дасть можливість підприємству перейти до нової фази: в разі позитивного результату – до фази розвитку, в разі негативного результату – до впровадження процедури банкрутства на підприємстві.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Базаров Г.З., Беляев С.Г., Бельх Л.П. Теория и практика антикризисного управления: учебник для вузов. / Г.З. Базаров, С.Г. Беляев, Л.П. Бельх. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. 468 с.
2. Коротков З.М. Антикризисное управление: учеб. для студентов вузов, обучающ. по экон. спец. / З.М. Коротков Гос. ун-т упр. М. : ИНФРАМ, 2001. 432 с.
3. Кошкин В.И. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11 / В.И. Кошкин. М.: ИНФРА-М, 1999. 560 с.
4. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: учеб. пособие / А. Д. Чернявский А.Д. К.: МАУП, 2000. 204 с.
5. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / И.А. Бланк. К.: Ника-Центр, 1999. 512 с.
6. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: підручник / Л. О. Лігоненко. К.: КНТЕУ, 2005. 824 с.
7. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: навч. посіб. / О.О. Терещенко. К.: КНЕУ, 2004. 560 с.

8. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; «Эксмо», 1997. 400 с.

9. Єпіфанова І.Ю., Оранська Н.О. Сутність антикризового управління підприємством. Економіка і суспільство. 2016. № 2. С. 265–269.

#### REFERENCES:

1. Bazarov G.Z., Beljaev S.G., Belyh L.P. (1996). Teoryja y praktyka antykryzysnogo upravlenija: uchebnyk dlja vuzov. [Theory and practice of anti-crisis management]. M.: Zakon y pravo, JuNYTY. pp. 468.

2. Korotkov Z. M. (2001) Antykryzysnoe upravlenje: ucheb. dlja studentov vuzov, obuchajushh. po ekon. spec. [Anti-crisis management] Gos. un-t upr. M.: YNFRAM. pp. 432.

3. Koshkyn V.Y. (1999). Antykryzysnoe upravlenje: 17-modul'naja programma dlja menedzherov "Upravlenje razvytyem organizacyy". Modul' 11 [Anti-crisis management: 17-module program for managers of "Management of development of an organization". Module 11]. M. : YNFRA-M, 1999. pp. 560.

4. Chernjavskij A.D. (2000). Antykryzysnoe upravlenje: ucheb. Posobyje [Antykryzysnoe upravlenje]. K.: MAUP. pp. 204.

5. Blank Y.A. (1999). Osnovy fynansovogo menedzhmenta: v 2 t. [Fundamentals of financial management]. K.: Nyka-Centr. pp. 512.

6. Ligonenko L.O. (2005). Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom: pidruchnyk [Anticrisis management of the enterprise]. K.: KNTEU. pp. 824.

7. Tereshhenko O.O. (2004). Antykryzove finansove upravlinnja na pidpryjemstvi: navch. posib. [Anticrisis financial management at the enterprise]. K.: KNEU. pp. 560.

8. Utkyn Э.А. (1997). Antykryzysnoe upravlenje. [Antykryzysnoe upravlenje]. M.: Assocyacyja avtorov y yzdatelej "Tandem"; «Эксмо». pp. 400.

9. Jepifanova I.Ju., Orans'ka N.O. (2016). Sutnist' antykryzovogo upravlinnja pidpryjemstvom. [The essence of the crisis management enterprise]. Ekonomika i suspil'stvo. № 2. pp. 265–269.

УДК 336.143

## Партиципаторне бюджетування як інноваційний механізм управління

**Станіславчук Н.О.**

викладач кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки  
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

**Дем'янишина О.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки  
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

**Мовчанюк А.В.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри публічного управління та адміністрування  
Уманського національного університету садівництва

У статті розглядається питання впровадження партиципаторного бюджетування як інноваційного механізму управління. Проаналізовано та уточнено сутність партиципаторного бюджету. Обґрунтовано позитивні аспекти використання механізму бюджету участі в Україні. Запропоновано інструменти розвитку та регулювання партиципаторного бюджетного процесу.

**Ключові слова:** партиципаторне бюджетування, бюджет участі, бюджетна політика, механізми прямої участі громадян, управління, державні фінансові ресурси.

Станіславчук Н.О., Дем'янишина О.А., Мовчанюк А.В. ПАРТИЦИПАТОРНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассматривается вопрос внедрения партисипаторного бюджетирования как инновационного механизма управления. Проанализирована и уточнена сущность партиципаторного бюджета. Обоснованы положительные аспекты использования механизма бюджета участия в Украине. Предложены инструменты развития и регулирования партиципаторного бюджетного процесса.

**Ключевые слова:** партисипаторное бюджетирование, бюджет участия, бюджетная политика, механизмы прямого участия граждан, управление, государственные финансовые ресурсы.

Stanislavchuk N.O., Demianyshina O.A., Movchaniuk A.V. PARTICIPATORY BUDGETING AS AN INNOVATIVE MANAGEMENT MECHANISM

The article considers the issue of introduction of participatory budgeting as an innovative management mechanism. The essence of the participatory budget has been analyzed and clarified. The positive aspects of using the participation budget mechanism in Ukraine are justified. The tools for the development and regulation of the participatory budgeting process are proposed.

**Keywords:** participatory budgeting, participation budget, budget policy, mechanisms for direct citizen participation, management, public financial resources.

**Постановка проблеми.** Вперше партиципаторне бюджетування було винайдено і застосовано в країнах Південної півкулі. Методика партиципаторного бюджетування застосовується великою кількістю різних товариств, культур і політичних систем, включаючи і недемократичні. Інколи партиципаторне бюджетування використовується для демократизації, модернізації бюджетної системи, зміцнення громадянського суспільства, інколи – як інструмент для боротьби з корупцією, підтримки децентралізації або розвитку демократичного процесу в умовах авторитарних режимів.

В умовах реформування економіки України та розвитку процесів демократизації актуальним є питання ефективного використання коштів бюджетів з урахуванням думки громадськості, тому виникає потреба в застосуванні нових інструментів управління державними фінансовими ресурсами. Партиципаторне бюджетування має високий потенціал підвищення ефективності бюджетної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зарубіжні та вітчизняні науковці, такі як Д. Аллегретті, А. Реке, І. Сентоме, К. Херцберг [1], М.В. Цуркан, Ж.А. Белець, Г.В. Возняк, О. Кириленко, І. Чайковська, В.П. Писаренко, розгля-

дали питання партиципаторних бюджетів та їх використання в системі державного управління.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є розкриття сутності партиципаторного бюджетування, розгляд та формування принципів та механізмів упровадження бюджету участі.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «партиципативний бюджет» різними мовами звучить по-різному: португальською – “*orçamento participativo*”, іспанською – “*presupuesto participativo*”, італійською – “*bilancio partecipativo*”, німецькою – “*Bürgerhaushalt*”, французькою – “*budget participative*”, грецькою – «*συμμετοχικός προϋπολογισμός*», шведською – “*medborgerbudget*”, норвезькою – “*deltagende budsjet*”, фінською – “*osallistuva budjetointi*”, чеською – “*participační rozpočet*”, словацькою – “*participatívny rozpočet*”, польською – “*budżet partycypacyjny*”, албанською – “*Buxhetimi me Pjesëmarrje*», російською – «*партисипативный бюджет*», голландською – “*orzamentos participativos*”, креольською – “*orçament participative*”, каталонською – “*pressupost participatiu*», арабською – «*تشاركت في الميزانية*», корейською – «*참여 예산*», китайською – «*参与式预算*» [1].

Розмаїття термінів, перерахованих вище, свідчить про популярність концепції партиципаторного бюджетування. Партиципаторний бюджет став інноваційним фінансовим інструментом, який досить активно застосовуються у усьому світі.

Партиципаторне бюджетування – інструмент залучення бюджетних коштів на вирішення першочергових, на думку користувачів результатів проектів (населення), проблем місцевого значення [с. 69, 2].

Бюджет для громадян – це спрощена версія бюджетного документа муніципального освіти, яка використовує неформальну мову і доступні формати, щоб полегшити для громадян муніципалітету розуміння бюджету, пояснити їм плани і дії органів місцевого самоврядування під час бюджетного року [с. 69, 2].

Так, партиципаторний (партисипаторний) або спільний бюджет (*participatory budget*) – це фінансовий план спільного управління, що здійснюється громадянами та органами місцевого самоврядування. Особливостями партиципативного бюджету є надання представникам місцевої громади прав щодо формування рекомендацій щодо структури витрат, які органи влади мають враховувати під час прийняття місцевого бюджету [3].

Громадянський бюджет – це спосіб визначення витрат із міського бюджету за безпосередньої участі жителів [4].

У польській публікації «партиципаторний бюджет являє собою механізм, який передбачає найвищий рівень участі громадян, це інструмент, який дає змогу громадянам фактично брати участь у прийнятті рішень стосовно призначення частини коштів з місцевого бюджету» [5].

Бюджет участі – демократичний процес, який дає можливість кожному жителю брати участь у розподілі коштів місцевого бюджету через створення проектів для покращення міста та/або голосування за них [6].

Отже, бюджет участі – це інноваційний механізм, який спрямований на залучення громадян до процесу прийняття бюджетних рішень. Бюджет участі сприяє справедливому розподілу публічних ресурсів, створюючи можливість для громадян висловити свою думку щодо розставлення пріоритетів. Вільний доступ громадськості до інформації щодо доходів та витрат ефективно підвищує управління державними видатками. Також бюджет участі передбачає активну громадянську позицію та соціальну відповідальність у сфері бюджетно-податкової політики.

Партиципаторне бюджетування виникло в Бразилії (м. Порту-Алегрі) в 1989 році. Сьогодні партиципаторний бюджет у Бразилії діє в 200 містах, у яких проживає понад 44 мільйони жителів. В інших країнах Південної Америки – понад 500 міст, у Європі – понад 200 (переважно в Південній і Східній Європі і Великобританії), в Африці – понад 100, в Азії – близько 120, але в Північній Америці – не більше 10.

Україна лише набуває практичні навички та знання щодо партиципаторного бюджетування. Навіть у законодавстві говориться тільки про «бюджет місцевого самоврядування», проте зовсім не про залучення громадян до реалізації міських ініціатив. Проте все змінилося 2015 року, коли Фондація польсько-української співпраці ПАУСІ приїхала в Чернігів, Черкаси та Полтаву з проектом «Партиципаторний бюджет – можливості для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади» [7].

Ідея проекту полягала в тому, щоби три міста хоча би спробували модель громадського бюджету. На протязі 8 місяців проводилися семінари для міської ради та активістів, відбувся візит у Польщу, надавалися консультації щодо фінансової допомоги, проводилися рекламні кампанії [8].

За останній рік механізм бюджету участі

здобув прихильність у багатьох містах України. Партиципаторне бюджетування діє в 20 містах, а в 13 – знаходиться у процесі впровадження. Для громадян України це можливість та певний тест на потенціал мобілізації громади у встановленні партнерських взаємовідносин з органами державної влади.

У 2016 році українська технологічна громадська організація SocialBoost створила онлайн-платформу «Громадський проект», що допомагає українським містам автоматизувати процес партиципаторного бюджету [9]. «Громадський проект» існує в межах проекту USAID «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», що реалізується Інститутом бюджету та соціально-економічних досліджень. SocialBoost є технічним партнером і відповідає за розроблення та інтеграцію інформаційних систем з автоматизації процесу в 46 містах України. Серед них – Київ, Львів, Дніпро, Суми, Тернопіль, Краматорськ [10].

Механізми прямої участі громадян у бюджетуванні:

– фінансові інструменти, що відображають вибір споживачів (освітні ваучери, подушне фінансування), – споживачі впливають на обсяги фінансування конкретних установ, тобто беруть участь у бюджетному процесі;

– бюджетні призначення – платники податків прямо визначають напрями витрачання частини сплаченого ними прибуткового податку (в межах 2%);

– партиципаторне бюджетування (Participatory / Neighbourhood Budgeting) – соціальна інновація, пряме волевиявлення громадян.

Принципи розвитку партиципаторного бюджетування нетотожні ключовим принципам громадської участі, відкритості процедур, прозорості та повноти бюджетної інформації, співпраці учасників, хоча, безумовно, між ними є істотний зв'язок.

Упровадження та розвиток партиципаторного бюджетування в Україні можливе за умов застосування основних принципів:

1. Принцип рівних прав на участь – кожен громадянин має рівне право на участь в основних заходах розвитку партиципаторного бюджетування в Україні.

2. Принцип послідовності дій – розвиток і регулювання бюджетування являє собою розгорнутий у часі процес.

3. Принцип різноманітності практик означає, що будь-яка практика партиципаторного бюджетування, заснована на механізмі прямої участі громадян у бюджетному процесі, робить свій внесок у скарбничку загального досвіду.

Таблиця 1

## Інструменти розвитку партиципаторного бюджетування

Інструменти розвитку і регулювання	Опис
Бібліотека кращих практик, база проектів, портал проектів ініціативного бюджетування	Бюджетні рішення реалізуються на основі інтернет-ресурсу і дають змогу кожному учаснику процесу бюджету участі отримати необхідну йому інформацію. Інформація про успішні проекти розміщена на порталі. Одночасно систематизований досвід, база проектів дають великі можливості для досліджень розвитку партиципаторного бюджетування і є місцем зберігання отриманих результатів.
Система гнучкого мотивування до участі через конкурси та рейтинги	Наприклад, одна з номінацій вже наявного конкурсу регіональних практик «Бюджету для громадян» присвячена кращим проектам ініціативності бюджетування. Таким чином ініціативні групи громадян мають можливість отримати оцінку свого проекту. Рейтинг кращих програм і реалізованих практик покликаний привернути увагу суб'єктів держави до проблеми, мотивувати їх до активної участі в реалізації практик парципативного бюджетування.
Комплексність	Управлінський вплив на різноманітні дії учасників процесу.
Публічне експертне обговорення та обмін досвідом	Мережа семінарів, нарад та конференцій для обговорення цієї теми.
Юридична підтримка	Нормативно-правова консультація і супровід практик реалізації проектів.
Розуміння сенсу механізмів і процедур	Навчання консультантів регіональних проектних центрів наявним бюджетним практикам

Джерело: розроблено авторами

5. Принцип ініціативності – участь громадян у заходах соціально-економічного розвитку бюджетування має ініціативний характер.

6. Принцип гнучкого мотивування до участі – залучення суб'єктів у процес партиципаторного бюджетування має характер спонукання до участі через систему гнучких стимулів: рейтинги, конкурси та інше.

7. Принцип співучасті – розвиток бюджету участі спирається на співпрацю державних і місцевих органів влади, проектних центрів та ініціативних груп громадян.

8. Принцип відповідності системі державного регулювання означає, що базові підстави процесу регулювання цього бюджетування повинні виникати з основних правових документів, що регламентують сферу державних і місцевих фінансів.

9. Принцип самоорганізації учасників – основою регулювання процесу розвитку партиципаторного бюджетування є переважно колегіальні, спільні рішення.

10. Принцип інформаційної відкритості означає, що представники органів влади, консультанти, експерти, активісти та учасники проєктів отримують вільний доступ до інформації.

Проаналізувавши досвід реалізації польської моделі Participatory Budgeting/ Budżet Obywatelski, можна дійти таких висновків. Обов'язковим елементом партиципаторного бюджетування є просвіта громадян за бюджетною тематикою і прямі дискусії між жителями, а не наявні інституції (засідання міських рад або публічні слухання). Неприпустиме використання інструментів, що допускають нехтування думкою учасників (анкети, що надсилаються поштою або заповнюються онлайн). Повинно обговорюватися

використання конкретних, заздалегідь визначених сум бюджетних коштів. Рішення, прийняті в межах бюджету участі, повинні бути обов'язковими для виконання.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, позитивними аспектами запровадження механізму партиципаторного бюджету є:

1) підвищення ефективності бюджетних витрат (насамперед капітальних) за рахунок концентрації на пріоритетах, відмови від зайвих витрат, підвищення доступності бюджетних послуг;

2) поєднання з іншими механізмами прямої участі громадян у бюджетуванні;

3) створення можливості для діяльності місцевих активістів на всіх етапах бюджетного процесу, отримання громадянами нових компетенцій, пов'язаних з участю в громадському житті, та підвищення фінансової грамотності громадян;

4) раціоналізація заходів та дій: більш чітко визначення пріоритетів у можливості використання нових рішень, запропонованих мешканцями;

5) зростання рівня задоволення діями органів місцевого самоврядування;

6) поетапне збільшення частки витрат бюджетів, що припадають на партиципаторне бюджетування.

На нашу думку, застосування партиципаторного бюджетування в Україні як гнучкого, нейтрального інструменту, що ґрунтується на ініціативах та потребах громадськості, дасть змогу раціонально та ефективно розпоряджатися бюджетними видатками, результативно підвищить ефективність реалізації бюджетної політики на місцевому рівні, а також сприятиме соціально-економічному розвитку держави.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Аллегретти Д. Партиципаторный бюджет: разнообразие форм и моделей [Електронний ресурс] / Д. Аллегретти, А. Рёке, И. Сентоме, К. Херцберг // Муниципалитет: экономика и управление 2013. № 2. URL: <http://municipal.uara.ru/ru/issue/2013/02/01/>
2. Цуркан М.В. Подходы к определению понятия «партиципаторное бюджетирование» / М.В. Цуркан // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление», 2016. № 1. С. 67–71.
3. Participatory Budgeting Worldwide. URL: [http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/1097\\_DG-25\\_bf.pdf](http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/1097_DG-25_bf.pdf)
4. Projekty // Сайт Sopotcka Inicjatywa Rozwojowa. URL: <http://www.sopotckainicjatywa.org/projekty>
5. Стандарти процесів партиципаторного бюджетування в Польщі. / Фондація. Лабораторія суспільних досліджень та інновацій «Сточня». URL: [http://www.pauci.org/upload/files/standardy\\_budzetow\\_wydanie%20II-3.pdf](http://www.pauci.org/upload/files/standardy_budzetow_wydanie%20II-3.pdf)
6. Бюджет участі. / Офіційний сайт Громадський проєкт м. Київ. URL: <https://gb.kyivcity.gov.ua/about>
7. Проєкт «Партиципаторний бюджет – можливості для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади». // Польсько-українська фундація співпраці. URL: <http://www.pauci.org/projects/public/22>
8. Партиципаторний бюджет – 2015: перший український досвід 4 міст. / Сайт «Платформа розвитку міст». URL: <http://urbanua.org/dosvid/ukrayinski-pryklady/184>

9. Мэры отдают деньги: как первые города внедряют Бюджет участия. / Лига Бизнес. URL: <http://biz.liga.net/all/it/intervyu/3592158-mery-raskoshelivayutsya-kak-pervye-goroda-vnedryayut-byudzhetny-uchastiya.htm>
10. Громадський проєкт. / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. URL: <http://ibser.org.ua/gromadskyy-proekt>
11. Белец Ж.А. Партиципаторне бюджетування як інноваційний демократичний інструмент участі громадян в управлінні справами територіальних громад. / Ж.А. Белец // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. № 1. 2016. С. 1–15. URL: [http://el-zbirn-du.at.ua/2016\\_1/19.pdf](http://el-zbirn-du.at.ua/2016_1/19.pdf)
12. Возняк Г.В. Бюджетна політика розвитку регіонів України в умовах фінансової децентралізації: концептуальні підходи до формування [Електронний ресурс]. / Г.В. Возняк // Науковий вісник Ужгородського університету. № 1. 2017. С. 237–243. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/15380>
13. Кириленко О. Перспективи запровадження бюджету участі в Україні на основі зарубіжного досвіду / О. Кириленко, І. Чайковська // Вісник ТНЕУ. № 2. 2015. С. 86–100. URL: [http://library.tneu.edu.ua/images/stories/naukovi%20zhurnaly/visnyk%20tneu/2015/vtneu\\_2015\\_2.pdf](http://library.tneu.edu.ua/images/stories/naukovi%20zhurnaly/visnyk%20tneu/2015/vtneu_2015_2.pdf)
14. Писаренко В.П. Впровадження партисипативного бюджету. / В.П. Писаренко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. № 1–2. 2016. С. 51–53. URL: [file:///C:/Users/admin/Downloads/VPDAA\\_2016\\_1-2\\_12.pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/VPDAA_2016_1-2_12.pdf)

## REFERENCES:

1. Allehretty D., Rêke A., Sentome Y., Khertsberh K. (2013) Partysypatyvnyi biudzheth: raznoobrazye form y modelei [Participative budget: a variety of forms and models]. Munitsypalytet: ekonomyka y upravlenye [Municipality: Economics and Management] (electronic journal), no. 2. Available at.: <http://municipal.uapa.ru/ru/issue/2013/02/01/> (accessed 20 March 2018).
2. Tsurkan M. V. (2016) Podkhody k opredeleniiu poniatia partisipatornoe buidzhetrovanie [Approaches to the definition of the concept of "Participatory budgeting"]. Bulletin of the Tver State University. Series "Economics and Management", vol. 1. pp. 67–71.
3. Participatory Budgeting Worldwide. // Available at.: [http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/1097\\_DG-25\\_bf.pdf](http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/1097_DG-25_bf.pdf)
4. Projekty // Sait Sopocka Inicyjatywa Rozwojowa. – Available at.: <http://www.sopockainicyjatywa.org/projekty>
5. Standarty protsesiv partytsypatornoho biudzhetuвання v Polshchi / Fundatsiia Laboratoriia suspilnykh doslidzhen ta innovatsii "Stochnia". – Available at.: [http://www.pauci.org/upload/files/standarty\\_budzetow\\_wydanie%20II-3.pdf](http://www.pauci.org/upload/files/standarty_budzetow_wydanie%20II-3.pdf)
6. Biudzheth uchasti / Ofitsiyniy sait Hromadskiy proekt m.Kyiv. – Available at.: <https://gb.kyivcity.gov.ua/about>
7. Proekt "Partytsypatornyi biudzheth – mozhlyvosti dlia pidvyshchennia hromadskoi aktyvnosti i vstanovlennia nalezhnoho partnerstva z orhanamy vlady" // Polsko-ukrainska fundatsiia spivpratsi. – Available at.: <http://www.pauci.org/projects/public/22>
8. Partytsypatornyi biudzheth-2015: pershyi ukrainskyi dosvid 4 mist. / Sait "Platforma rozvytku mist". – Available at.: <http://urbanua.org/dosvid/ukrayinski-pryklady/184>
9. Mery otdayut dengi: kak pervye goroda vnedryayut Byudzheth uchastiya / Lyha Byznes. – Available at.: <http://biz.liga.net/all/it/intervyu/3592158-mery-raskoshelivayutsya-kak-pervye-goroda-vnedryayut-byudzhetny-uchastiya.htm>
10. Hromadskiy proekt / Instytut biudzhethu ta sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – Available at.: <http://ibser.org.ua/gromadskyy-proekt>
11. Belets Zh. A. (2016) Partytsypatorne biudzhetuвання yak innovatsiyniy demokratychniy instrument uchasti hromadian v upravlinni spravamy terytorialnykh hromad [Participatory budgeting as an innovative democratic instrument for citizen participation in the management of territorial communities]. Theory and Practice of Public Administration and Local Self-Government, no 1, pp.1–15.
12. Vozniak H.V. (2017) Biudzhethna polityka rozvytku rehioniv ukrainy v umovakh finansovoi detsentralizatsii: kontseptualni pidkhody do formuvannia. [Budget policy for the development of regions of Ukraine in conditions of financial decentralization: conceptual approaches to formation]. Scientific herald of Uzhgorod University, no 1, pp. 237–243.
13. Kyrylenko O., Chaikovska I. (2015) Perspektyvy zaprovadzhennia biudzhethu uchastiv Ukraini na osnovi zarubizhnoho dosvidu. [Prospects for implementing the budget for participation in Ukraine on the basis of foreign experience]. Bulletin TNEU. no 2. pp. 86–100.
14. Pysarenko V. P. Vprovadzhennia partytsypatyvnoho biudzhethu. [Implementation of the participative budget]. Bulletin of the Poltava State Agrarian Academy. no 1–2. pp. 51–53.

## Оцінка фінансового вирівнювання доходів місцевих бюджетів: регіональний аспект

**Стеценко Т.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри державних фінансів  
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

**Пенська І.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри державних фінансів  
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

**Биканова А.В.**

студентка

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена оцінці міжрегіонального рівня фінансового вирівнювання доходів місцевих бюджетів України в контексті бюджетної децентралізації. Розглянуто основну методику оцінки рівня бюджетної децентралізації. Визначено основні показники міжрегіонального аналізу фінансового вирівнювання. Запропоновано використання таксономічного показника рівня розвитку на підставі співвідношення доходів нетрансфертного та трансфертного походження місцевих бюджетів України за областями та за різні роки.

**Ключові слова:** бюджетна децентралізація, фінансове вирівнювання, доходи місцевих бюджетів, власні та закріплені доходи, міжбюджетні трансферти, таксономічний показник рівня розвитку.

Стеценко Т.В., Пенская И.А., Быканова А.В. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ВЫРАВНИВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена оценке межрегионального уровня финансового выравнивания доходов местных бюджетов Украины в контексте бюджетной децентрализации. Рассмотрена основная методика оценки уровня бюджетной децентрализации. Определены основные показатели межрегионального анализа финансового выравнивания. Предложено использование таксономического показателя уровня развития, рассчитанного на основе соотношения доходов местных бюджетов Украины трансфертного и нетрансфертного происхождения в разрезе областей и периодов.

**Ключевые слова:** бюджетная децентрализация, финансовое выравнивание, доходы местных бюджетов, собственные и закрепленные доходы, межбюджетные трансферты, таксономический показатель уровня развития.

Stetsenko T.V., Pienska I.O., Bykanova A.V. EVALUATION OF INCOME EQUALIZATION OF LOCAL BUDGETS: REGIONAL ASPECT

The article is devoted to the assessment of the inter-regional level of financial equalization of Ukrainian local budget revenues in the context of fiscal decentralization. The main method of estimating the level of fiscal decentralization is considered. The basic indicators of inter-regional analysis of financial equalization are determined. The use of a taxonomic indicator of development level based on the ratio of transfer and non-transfer of local budgets revenues of Ukraine by regions and different years is proposed.

**Keywords:** fiscal decentralization, financial equalization, local budget revenues, own and fixed revenues, inter-governmental transfers, taxonomic indicator of the development level.

**Постановка проблеми.** Спрямованість системи державних фінансів на бюджетну децентралізацію в Україні проголошується вже впродовж тривалого часу. Головною метою проведених бюджетних реформ визначали розширення повноважень місцевих органів влади у формуванні та використанні коштів

місцевих бюджетів. Задовільним результатом проведення реформи є врівноваження самостійності місцевих органів влади у прийнятті рішень у бюджетній сфері з необхідністю підтримання однакового рівня надання суспільних послуг на територіях із диференційованим соціально-економічним становищем.



Однак щоб оцінити перебіг та наслідки проведення реформи, необхідно використовувати різноманітні інструменти статистико-математичного аналізу: досліджувати як окремі індивідуальні показники, так і інтегральні, зведені. Різний стан розвитку регіонів України вимагає концентруватися не тільки на узагальнених показниках міжбюджетних відносин, а й враховувати регіональний аспект розподілу бюджетних ресурсів, що і зумовлює актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В останнє десятиріччя розкриття теми бюджетної децентралізації набуло надзвичайної популярності серед вітчизняних науковців. Умовно всі публікації за цією тематикою можна поділити на чотири групи. У першій групі статей акцент робиться на теоретичних засадах міжбюджетних відносин, фінансового вирівнювання та бюджетної децентралізації, а також розкриваються основні положення проведених бюджетних реформ [1–2]. Друга група праць присвячена дослідженню міжнародного досвіду бюджетної децентралізації та спробам його адаптації в українських реаліях [3–4]. Автори статей третьої групи надають оцінку рівня бюджетної децентралізації в Україні, спираючись на узагальнені бюджетні показники по Україні та класичну, традиційну методику [5–7]. Остання група статей містить дослідження міжрегіонального рівня бюджетної децентралізації в Україні, використовуючи розширений статистико-математичний апарат [8–10].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри суттєві дослідження особливостей реалізації бюджетної децентралізації в Україні недостатньо уваги приділяється оцінці фінансового вирівнювання та розподілу бюджетних ресурсів за регіонами.

**Метою статті** є оцінка рівня фінансового вирівнювання регіонів України за доходами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бюджетна децентралізація є багатоаспектним, складним поняттям, що вимагає напрацювання дієвих методик оцінки її рівня для конкретної країни.

В Україні, де розпочато шлях реформування бюджетної системи, набуває надзвичайної актуальності побудова системи моніторингу бюджетних показників, що буде фіксувати всебічні наслідки законодавчих змін у бюджетній сфері на рівні країни та окремих територій.

Натепер, узагальнюючи більшість наукових праць з означеної тематики, можна виділити традиційну методику оцінки рівня бюджетної

децентралізації, що базується на розрахунку таких показників на макрорівні, як:

1) частка доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України;

2) частка видатків місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету України;

3) відношення доходів місцевих бюджетів до ВВП;

4) частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України.

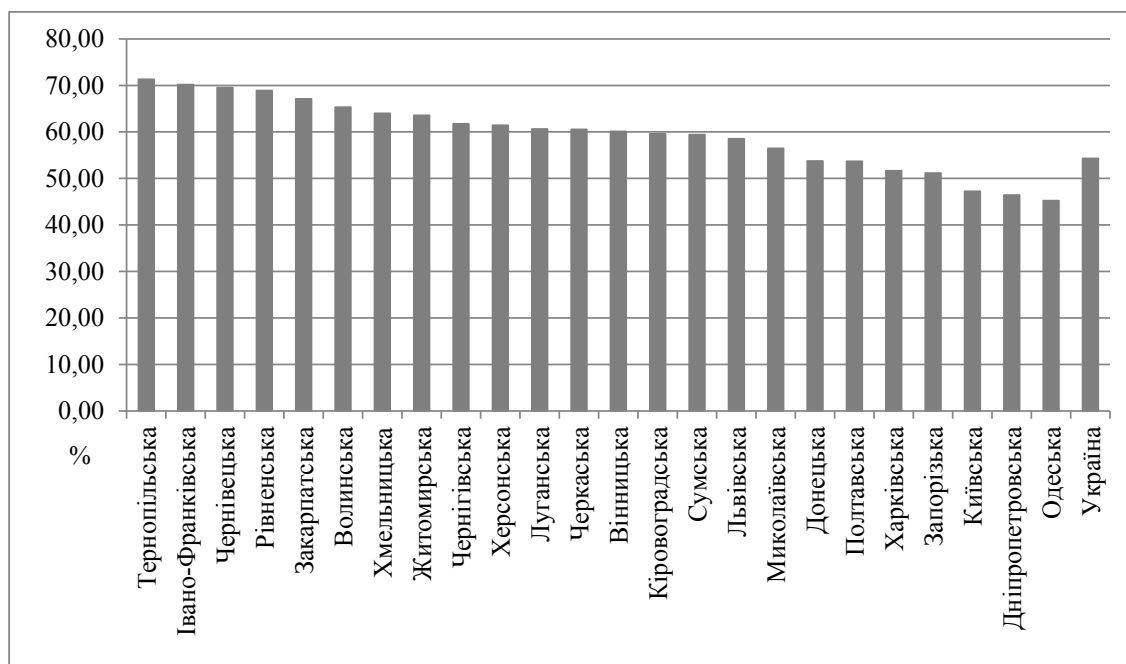
Досвід європейських країн показує, що розширення податкової автономії місцевих бюджетів поглиблює міжрегіональні відмінності у доходах, а отже – у рівні та якості бюджетних послуг [9, с. 73]. Зауважимо, що рівень бюджетної децентралізації повинен природно обмежуватися необхідним рівнем фінансового вирівнювання спроможності місцевих бюджетів з огляду на диференціацію соціально-економічного розвитку територій. Тому доцільним є додати до методики оцінки рівня бюджетної децентралізації блок міжрегіонального аналізу.

В Україні серед методів фінансового вирівнювання активно використовують міжбюджетні трансферти. Хоча одним із результатів бюджетної децентралізації повинно стати скорочення питомої ваги трансфертів у доходах місцевих бюджетів, адже з 2011 р. їхня частка перевищує 50%.

У регіональному розрізі у 2017 р. лише три області характеризувалися переважанням власних та закріплених доходів над трансфертами: Одеська (питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів області – 45,2%), Дніпропетровська (46,4%) та Київська (47,2%). Як видно з рис. 1, у 13 областях частка трансфертів перевищувала позначку 60%.

Аналогічна ситуація зберігалась і у попередні два роки після запровадження останньої бюджетної реформи. У 2015 р. лише у місцевих бюджетах Дніпропетровської області трансферти формували тільки половину доходів, у 17 областях їх питома вага перевищила 60%. У 2016 р. перелік відносно самостійних областей розширився до чотирьох: залишилася Дніпропетровська область та додалися Київська, Одеська та Запорізька.

Конвергенція бюджетної політики є мінімальною (і то в окремих моментах), що свідчить про те, що наявні механізми бюджетного забезпечення регіонального розвитку не сприяють зменшенню диференціації регіонального розвитку (особливо коли йдеться про такі механізми конвергенції, як міжбюджетні трансферти, які тільки посилюють міжрегіо-



**Рис. 1. Частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів областей України у 2017 р.**

*Джерело: розраховано авторами на підставі даних [11]*

нальну дивергенцію), а отже, особливої ваги набувають питання державного регулювання бюджетного забезпечення регіонального розвитку [12, с. 412].

Наступним етапом міжрегіонального аналізу є оцінка розбіжностей показників доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу за регіонами. Як демонструють дані табл. 1, за однакового складу закріплених та власних доходів забезпеченість місцевих бюджетів різних областей нетрансфертними доходами характеризувалася найвищим коефіцієнтом варіації поміж інших показників. Так, із моменту проведення бюджетної реформи за 2015–2017 рр. значення коефіцієнта варіації коливалося в межах 23–24%, що характеризує розподіл доходів місцевих бюджетів без трансфертів у розрахунку на одну особу за областями як сукупність, хоч і однорідну (показник не перевищує значення 33%), однак із середнім, навіть дуже близьким до високого рівнем мінливості значень. З огляду на диференціацію областей за рівнем ВРП, середньої заробітної плати тощо отримані дані були очікуваними. Максимальна міжрегіональна відмінність за цим показником доходів практично не змінилася за означений період і становила 2,3–2,4 раза.

Показник надання міжбюджетних трансфертів мав значно нижчий рівень мінли-

вості: у 2015 р. значення коефіцієнта варіації дорівнювало 9,5% (слабка мінливість), але у 2016–2017 рр. значення підвищилося до 11,6–11,7% і рівень мінливості став середнім. Максимальна міжрегіональна відмінність за цим показником у розрахунку на одну особу зросла з 1,41 раза у 2015 р. до 1,59 раза у 2017 р.

Реальний рівень фінансового вирівнювання місцевих бюджетів за доходами демонструє порівняння коефіцієнтів варіації для доходів місцевих бюджетів без урахування трансфертів із державного бюджету та з урахуванням міжбюджетних трансфертів. Коефіцієнт варіації доходів місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів за період 2015–2017 рр. входив до групи слабкої мінливості змінної. Відзначимо, що за три роки коефіцієнт варіації збільшився з 5,3% у 2015р. до 7,31% у 2017 р.

Таким чином, можна стверджувати, що в Україні проводиться активна політика щодо вирівнювання бюджетної спроможності місцевих бюджетів внаслідок застосування міжбюджетних трансфертів. Наприклад, у 2017 р. коефіцієнт варіації для доходів місцевих бюджетів за областями без урахування трансфертів із державного бюджету дорівнював 23,35%, а внаслідок отримання трансфертів відхилення загальних доходів місце-

Таблиця 1

**Результати статистичного аналізу розподілу доходів місцевих бюджетів  
за регіонами України у 2015–2017 рр.**

Показник	Мінімальне значення	Максимальне значення	Розмах варіації	Середня арифметична	Середнє квадратичне відхилення	Коефіцієнт варіації
<b>2015 рік</b>						
Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) у розрахунку на одну особу, грн	1648,30	4047,14	2398,84	2498,83	604,14	24,18
Доходи місцевих бюджетів (із трансфертами) у розрахунку на одну особу, грн	6598,35	8083,86	1485,51	7161,97	379,47	5,30
Міжбюджетні трансферти у розрахунку на одну особу, грн	3905,02	5515,24	1610,22	4663,14	443,14	9,50
<b>2016 рік</b>						
Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) у розрахунку на одну особу, грн	2427,86	5539,67	3111,81	3679,39	890,27	24,20
Доходи місцевих бюджетів (із трансфертами) у розрахунку на одну особу, грн	8058,39	10314,81	2256,41	9059,81	570,80	6,30
Міжбюджетні трансферти у розрахунку на одну особу, грн	4213,48	6396,92	2183,44	5380,42	627,20	11,66
<b>2017 рік</b>						
Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) у розрахунку на одну особу, грн	3442,18	7915,84	4473,66	5119,47	1195,17	23,35
Доходи місцевих бюджетів (із трансфертами) у розрахунку на одну особу, грн	11117,48	14999,77	3882,30	12621,80	923,17	7,31
Міжбюджетні трансферти у розрахунку на одну особу, грн	5567,97	8828,98	3261,00	7502,33	869,70	11,59

З дослідження виключено Донецьку та Луганську області через неможливість адекватної оцінки населення.

*Джерело: розраховано авторами на підставі даних [11; 13]*

вих бюджетів за областями від середнього значення скоротилося до 7,31%. Відношення максимального та мінімального значення за доходами місцевих бюджетів в областях без та з урахуванням трансфертів також суттєво відрізнялося: 2,30 раза проти 1,35 раза.

Бюджетна децентралізація – процес динамічний, і, крім ретроспективного аналізу, іноді дуже показовим для висвітлення надбань проведеної реформи є використання узагальнених показників, що характеризують динаміку змін досліджуваної ознаки.

Показником, що буде у динаміці відображати підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів, було обрано співвідношення доходів нетрансфертного та транс-

фертного походження місцевих бюджетів України в розрізі областей України. З метою збереження визначних закономірностей зміни цього показника та для спрощення опису економічного явища для побудови загального показника було обрано методіку розрахунку таксономічного показника рівня розвитку [14].

На підставі показників співвідношення доходів нетрансфертного та трансфертного походження місцевих бюджетів України за областями за період 2015–2017 рр. було розраховано два варіанти таксономічного показника рівня розвитку регіонів. У першому ознаками були обрані значення показника за три роки для конкретної області (див. табл. 2). У другому варіанті ознаками стали показники

**Співвідношення доходів нетрансфертного та трансфертного походження місцевих бюджетів України (період 2015–2017 рр.) та таксономічний показник рівня розвитку за областями**

№ п/п	Назва області	2015 рік	2016 рік	2017 рік	$C_i$	$d_i$
1	Дніпропетровська	1,0026	1,2353	1,1545	0,0560	0,9644
2	Київська	0,8224	1,1216	1,1174	0,2325	0,8522
3	Одеська	0,7254	1,0745	1,2105	0,3205	0,7963
4	Запорізька	0,7890	1,0797	0,9549	0,3676	0,7664
5	Харківська	0,7441	0,9738	0,9365	0,4585	0,7086
6	Донецька	0,7469	0,9483	0,8607	0,5197	0,6696
7	Полтавська	0,7703	0,8923	0,8622	0,5412	0,6560
8	Миколаївська	0,5726	0,7757	0,7712	0,7675	0,5122
9	Львівська	0,5326	0,7435	0,7088	0,8452	0,4628
10	Луганська	0,6628	0,6398	0,6496	0,8858	0,4370
11	Черкаська	0,5597	0,6792	0,6515	0,9043	0,4252
12	Кіровоградська	0,5235	0,6793	0,6787	0,9063	0,4239
13	Сумська	0,5283	0,6274	0,6830	0,9341	0,4062
14	Вінницька	0,5069	0,6531	0,6638	0,9399	0,4026
15	Чернігівська	0,5112	0,6658	0,6206	0,9559	0,3924
16	Херсонська	0,4790	0,6269	0,6279	0,9918	0,3696
17	Хмельницька	0,4646	0,5667	0,5628	1,0752	0,3166
18	Житомирська	0,4487	0,5587	0,5731	1,0820	0,3122
19	Волинська	0,3851	0,4808	0,5309	1,1884	0,2446
20	Чернівецька	0,3727	0,4965	0,4382	1,2405	0,2115
21	Закарпатська	0,3255	0,4429	0,4902	1,2669	0,1947
22	Рівненська	0,3467	0,4267	0,4509	1,2887	0,1809
23	Івано-Франківська	0,3564	0,4233	0,4253	1,3013	0,1729
24	Тернопільська	0,3468	0,3795	0,4021	1,3475	0,1435
	Еталонне значення	1,0026	1,2353	1,2105	X	X

*Джерело: розраховано авторами на підставі даних [11]*

24 областей для кожного з трьох років (див. табл. 3).

Еталон рівня розвитку в обох варіантах формувався з максимальних значень ознак. У табл. 2 та 3 наведені результати розрахунку  $C_i$  (відстань між окремими точками-одинацями і точкою, що представляє еталон рівня розвитку) та  $d_i$  (модифікований показник рівня розвитку).

У табл. 2 області були вишикувані за зменшенням рівня розвитку співвідношення доходів нетрансфертного та трансфертного походження місцевих бюджетів. Знову підкреслюємо, що однорідністю ознак упродовж 2015–2017 рр. області не вирізнялися. Умовно всі області розподілилися на три групи: у першій групі співвідношення доходів нетрансфертного та трансфертного походження для місцевих бюджетів області у кожному році тяжіло до одиниці (Дніпропетровська, Київська, Одеська,

Запорізька, Харківська); для другої групи характерним було коливання визначеного показника в межах 0,45–0,77; для областей із третьої групи середнє значення показника за три роки дорівнювало 0,42 (Волинська, Чернівецька, Закарпатська, Рівненська, Івано-Франківська, Тернопільська).

Після проведення бюджетної реформи наприкінці 2014 р. у наступні роки приділяли максимальну увагу оцінці зрушень. У табл. 3 узагальнено зміни у наповненні доходної частини місцевих бюджетів областей України надходженнями нетрансфертного та трансфертного походження. На фоні 2016 та 2017 рр. 2015-й характеризувався надзвичайно низьким показником розвитку, що виправдано через те, що 2015 р. був першим роком, в якому функціонувала нова система міжбюджетних відносин, відпрацьовувався та налагоджувався оновлений

Таблиця 3

**Таксономічний показник рівня розвитку за роками (період 2015–2017 рр.)  
за ознаками співвідношення доходів нетрансфертного  
та трансфертного походження місцевих бюджетів України**

№ п/п	Назва області	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Еталонне значення
1	Вінницька	0,5069	0,6531	0,6638	0,6638
2	Волинська	0,3851	0,4808	0,5309	0,5309
3	Дніпропетровська	1,0026	1,2353	1,1545	1,2353
4	Донецька	0,7469	0,9483	0,8607	0,9483
5	Житомирська	0,4487	0,5587	0,5731	0,5731
6	Закарпатська	0,3255	0,4429	0,4902	0,4902
7	Запорізька	0,7890	1,0797	0,9549	1,0797
8	Івано-Франківська	0,3564	0,4233	0,4253	0,4253
9	Київська	0,8224	1,1216	1,1174	1,1216
10	Кіровоградська	0,5235	0,6793	0,6787	0,6793
11	Луганська	0,6628	0,6398	0,6496	0,6628
12	Львівська	0,5326	0,7435	0,7088	0,7435
13	Миколаївська	0,5726	0,7757	0,7712	0,7757
14	Одеська	0,7254	1,0745	1,2105	1,2105
15	Полтавська	0,7703	0,8923	0,8622	0,8923
16	Рівненська	0,3467	0,4267	0,4509	0,4509
17	Сумська	0,5283	0,6274	0,6830	0,6830
18	Тернопільська	0,3468	0,3795	0,4021	0,4021
19	Харківська	0,7441	0,9738	0,9365	0,9738
20	Херсонська	0,4790	0,6269	0,6279	0,6279
21	Хмельницька	0,4646	0,5667	0,5628	0,5667
22	Черкаська	0,5597	0,6792	0,6515	0,6792
23	Чернівецька	0,3727	0,4965	0,4382	0,4965
24	Чернігівська	0,5112	0,6658	0,6206	0,6658
	$C_i$	0,9481	0,1681	0,1993	X
	$d_i$	0,1824	0,8550	0,8281	X

*Джерело: розраховано авторами на підставі даних [11]*

бюджетний механізм. Найкращим за розрахованим показником рівня розвитку виявився 2016 р., хоча 2017 р. несуттєво відстає.

**Висновки.** Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна відзначити, що:

1) оцінка рівня бюджетної децентралізації в Україні переважно обмежується визначенням частки доходів та видатків місцевих бюджетів у доходах та видатках Зведеного бюджету України, відношення доходів місцевих бюджетів до ВВП та частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України;

2) диференціація регіонів України за соціально-економічним станом вимагає знаходити компроміс між рівнем бюджетної децентралізації та рівнем фінансового вирівнювання бюджетної спроможності регіонів;

3) оцінка бюджетної децентралізації повинна включати і показники оцінки міжрегіонального рівня фінансового вирівнювання;

4) серед етапів міжрегіонального аналізу фінансового вирівнювання можна запропонувати розраховувати частку міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів областей; показники доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу за регіонами з обов'язковим порівнянням коефіцієнтів варіації для доходів місцевих бюджетів без урахування трансфертів з державного бюджету та з урахуванням міжбюджетних трансфертів; таксономічний показник рівня розвитку на підставі співвідношення доходів нетрансфертного та трансфертного походження місцевих бюджетів України за областями та за різні роки.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Чеберяко О.В., Рябоконт О.О. Вплив фінансової децентралізації на формування доходів місцевих бюджетів. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 34 (1). С. 316–326.
2. Михайленко С.В., Зінченко М.А. Трансформація доходів місцевих бюджетів у контексті бюджетної децентралізації. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 9. С. 140–144.
3. Демчак Р.Є. Формування моделей бюджетної децентралізації: досвід зарубіжних країн. *Економічний форум*. 2015. № 3. С. 70–77.
4. Буряченко А.Є. Функціональна децентралізація та вдосконалення системи бюджетних відносин. *Фінанси України*. 2014. № 2. С. 19–29.
5. Полинюк Н.І. Аналіз доходів місцевих бюджетів в Україні та оцінка рівня їх фінансової самостійності. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2016. Т. 21. Вип. 11. С. 94–99.
6. Дем'янчук О.І., Сенік О.А. Оцінка ефективності формування доходів місцевих бюджетів України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія : Економіка. 2016. Вип. 3. С. 109–113.
7. Михайленко С., Зубрліна В. Фінансово-бюджетна децентралізація: оцінка рівня та напрями розширення. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2014. Вип. 4. С. 95–102.
8. Рогальський Ф., Костіна Н. Емпірична оцінка тенденцій та детермінантів формування доходів місцевих бюджетів України. *Економічний аналіз*. 2012. Т. 11 (1). С. 207–212.
9. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ. *Економіка України*. 2014. № 11. С. 61–75.
10. Сторонянська І.З., Бенювська Л.Я. Фінансова спроможність регіонів у контексті бюджетно-податкової децентралізації. *Фінанси України*. 2015. № 6. С. 44–57.
11. Виконання бюджетів : доходи // Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23596;jsessionid=BC5F63A20B07C32D03F4C6749AED041B> (дата звернення 05.04.2018).
12. Фінансові механізми формування конвергентної моделі регіонального розвитку : Монографія / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України» ; За наук. ред. д.е.н., проф. Сторонянської І.З. Львів, 2014. 438 с.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 02.04.2018).
14. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа : пер. с пол. Москва : Статистика, 1980. 151 с.

## REFERENCES:

1. Cheberiyako O.V., Riabokon O.O. (2017) Vplyv finansovoi detsentralizatsii na formuvannia dokhodiv mistsevykh biudzhativ [Influence of financial decentralization on the formation of local budget revenues]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, vol. 34 (1), pp. 316–326.
2. Mykhailenko S.V., Zinchenko M.A. (2016) Transformatsiia dokhodiv mistsevykh biudzhativ u konteksti biudzhetnoi detsentralizatsii [Transformation of local budget revenues in the context of fiscal decentralization]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 9, pp. 140–144.
3. Demchak R.Ye. (2015) Formuvannia modelei biudzhetnoi detsentralizatsii: dosvid zarubizhnykh krain [Formation of budget decentralization models: experience of foreign countries]. *Ekonomichnyi forum*, no. 3, pp. 70–77.
4. Buriachenko A.Ye. (2014) Funktsionalna detsentralizatsiia ta vdoskonalennia systemy biudzhethnykh vidnosyn [Functional decentralization and improvement of the system of budgetary relations]. *Finansy Ukrainy*, no. 2, pp. 19–29.
5. Polyniuk N.I. (2016) Analiz dokhodiv mistsevykh biudzhativ v Ukraini ta otsinka rivnia yikh finansovoi samostiinosti [Analysis of local budget revenues in Ukraine and assessment of their financial autonomy]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Serii : Ekonomika*, vol. 21, no. 11, pp. 94–99.
6. Dem'ianchuk O.I., Senyk O.A. (2016) Otsinka efektyvnosti formuvannia dokhodiv mistsevykh biudzhativ Ukrainy [Estimation of efficiency of formation of incomes of local budgets of Ukraine]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia"*. Serii : Ekonomika, vol. 3, pp. 109–113.
7. Mykhailenko S., Zubrilina V. (2014) Finansovo-biudzhetna detsentralizatsiia: otsinka rivnia ta napriamy rozshyrennia [Fiscal decentralization: assessment of the level and directions of expansion]. *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, vol. 4, pp. 95–102.
8. Rohalskyi F., Kostina N. (2012) Empirychna otsinka tendentsii ta determinantiv formuvannia dokhodiv mistsevykh biudzhativ Ukrainy [Empirical assessment of trends and determinants of the formation of revenues of local budgets of Ukraine]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 11 (1), pp. 207–212.

9. Lunina I.O. (2014) Biudzhetna detsentralizatsiia: tsili ta napriamy reform [Fiscal decentralization: the goals and directions of reforms]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11, pp. 61–75.
10. Storonianska I. Z., Benovska L. Ya. (2015) Finansova spromozhnist rehioniv u konteksti biudzhetno-podatkovoi detsentralizatsii [Financial capacity of regions in the context of fiscal decentralization]. *Finansy Ukrainy*, no. 6, pp. 44–57.
11. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy. Vykonannia biudzhetiv : dokhody [Budget implementation: Revenues]. Available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23596;jsessionid=BC5F63A20B07C32D03F4C6749AED041B> (accessed 05 April 2018).
12. DU "Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy" (2014) Finansovi mekhanizmy formuvannia konverhentnoi modeli rehionalnoho rozvytku : Monohrafiia [Financial mechanisms of forming a convergent model of regional development: Monograph]. Lviv. (in Ukrainian).
13. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 02 April 2018).
14. Pljuta V. (1980) Sravnitel'nyj mnogomernyj analiz v jekonomicheskikh issledovanijah: Metody taksonomii i faktornogo analiza [Comparative multidimensional analysis in economic research: Methods of taxonomy and factor analysis]. Moscow: Statistika. (in Russian).

## Теоретичні аспекти стратегії розвитку підприємства

**Сукрушева Г.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

**Сіра А.Ю.**

студент

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розкрито теоретичну сутність поняття «стратегія розвитку підприємства». За допомогою літературних джерел і виходячи зі сфери застосування, поставлених завдань і цілей, розглянуто різні підходи щодо визначення категорії «розвиток». Проведено морфологічну оцінку поняття «стратегія» і виявлено взаємозв'язок між стратегією розвитку підприємства та фінансовою стратегією підприємства.

**Ключові слова:** розвиток, стратегія, фінансова стратегія, план, стратегічне управління.

Sukrusheva A.O., Sira A.Yu. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта теоретическая сущность понятия «стратегия развития предприятия». С помощью литературных источников и исходя из сферы применения, поставленных задач и целей, рассмотрены различные подходы к определению категории «развитие». Проведена морфологическая оценка понятия «стратегия» и выявлена взаимосвязь между стратегией развития предприятия и финансовой стратегией предприятия.

**Ключевые слова:** развитие, стратегия, финансовая стратегия, план, стратегическое управление.

Sukrusheva A.O., Sira A.Yu. THEORETICAL ASPECTS OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

The article reveals the theoretical essence of the concept of enterprise development strategy. With the help of literary sources, and based on the scope of application, objectives and objectives, different approaches to the definition of the category of development are considered. A morphological assessment of the concept of strategy was conducted, and the relationship between the strategy of enterprise development and the financial strategy of the enterprise was revealed.

**Keywords:** development, strategy, financial strategy, plan, strategic management.

**Постановка проблеми** в загальному вигляді. Формування стратегії розвитку є важливим аспектом у функціонуванні підприємства в умовах ринкової економіки. Побудова стратегії розвитку потребує моніторингу усіх сфер, від виробничої, фінансової, інвестиційної до соціальної складової частини діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями теоретичного обґрунтування стратегії розвитку підприємства займалися багато науковців, таких як Л.Р. Прийма, О.М. Вінниченко, О.В. Раєвська, Л.О. Лігоненко, М.Х. Мескон, К.І. Редченко, І. Ансоф, О.І. Ковтун, Н.Н. Лепа, О.М. Тридід, О.Л. Трухан, З.Є. Шершньова.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У мінливих умовах розвитку світової економіки, економіки держави і, як наслідок, економіки того чи іншого підприємства пошук нових дієвих інструментів

під час побудови стратегії розвитку є необхідним для досягнення підприємством головної мети – максимального прибутку.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є теоретичне обґрунтування понять «розвиток підприємства», «стратегія підприємства» і виявлення взаємозв'язку між стратегією розвитку підприємства та фінансовою стратегією.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження сучасних теоретичних підходів щодо стратегічного розвитку підприємств має науково-практичне значення з низки причин. Ефективність стратегічного управління значною мірою залежить від правильного вибору та ефективності формування стратегії розвитку підприємства. У дослідженнях із питань стратегії управління розвитком підприємства використовуються терміни «розвиток», «стратегія розвитку»; найчастіше під розвитком розуміють досить широкий спектр організаційних змін.



Залежно від сфери застосування, поставлених завдань та цілей розрізняють такі підходи щодо визначення категорії «розвиток» [1, с. 75]:

1) філософський – зображає безповоротну, спрямовану, закономірну зміну матеріальних та ідеальних об'єктів. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, який являє собою зміну його складу або структури;

2) соціально-економічний – залежить від синхронізації дій, процесів керуючої та керуваної систем та стадій життєвого циклу;

3) стратегічний – залежить від досягнення поставленої мети та цілей;

4) факторний – зумовлений впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;

5) адаптивний – зумовлений накопиченням стратегічних здібностей з метою використання адаптаційних механізмів.

За універсальним підходом розвиток визначається як еволюція, спрямована зміна будь-якого органічного цілого (біологічного, соціального, культурно-історичного, економічного, фінансового), у процесі якого розвиваються його внутрішні можливості. Розвиток відбувається в часі у послідовності стадій як перехід від одного стану до іншого [2, с. 345].

Поняття розвитку в сучасному його розумінні виникає у XVIII ст. з розквітом сучасної біології. Ж. Бюффон вживає його у зв'язку з поясненням історії Землі і живих істот, І. Гердер – для пояснення історії культури, Ж. Ламарк (на поч. XIX ст.) – спеціально для пояснення історії живих істот [3]. У XIX ст. завдяки еволюційній теорії Ч. Дарвіна ідея розвитку стає домінуючою у природознавстві [4, с. 398]. У філософії вчення про розвиток почало формуватися зі впровадженням законів діалектики І. Кантом та законів розвитку Г. Гегелем на об'єктивно-діалектичній основі вчення про закони і категорії діалектики. Вперше ідея розвитку була сформульована античним філософом Гераклітом із таким тлумаченням процесів розвитку: «все тече, все змінюється». Тобто все постійно знаходиться в процесі виникнення та зникнення, а світ постійно розвивається та змінюється. За І. Кантом, ідея розвитку – «ризикована природа розуму». Він застосував ідею розвитку для пояснення походження космосу. За визначенням Г. Гегеля, механізм та джерело розвитку – виникнення, боротьба та подолання протилежностей. У його теорії принцип розвитку є універсальним [5, с. 50].

З філософського погляду, розвиток – це незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів. Лише одночасна наявність усіх трьох властивостей відокремлює розвиток від інших змін: зворотність змін характеризує процеси функціонування, відсутність закономірностей характерна для випадкових процесів катастрофічного типу, за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і процес не має характерної для розвитку єдиної, внутрішньо взаємопов'язаної лінії.

В історії філософської думки вирізняють три основні тлумачення розвитку: розвиток як збільшення і зменшення, що знайшло відображення в теоріях преформізму; розвиток як перехід можливості в дійсність, речі в собі в рід для себе, що було характерно для Г. Гегеля, а в більш загальному вигляді – як розуміння руху взагалі – для Аристотеля й аристотелівської традиції філософування [6, с. 555]. Розвиток характеризує якісні зміни об'єктів, появу новітніх форм буття, новацій і нововведень та спряжений із перетворенням їх внутрішніх і зовнішніх зв'язків [7, с. 847].

Під розвитком підприємства залежно від трансформації системи, зумовленої суперечностями, О.В. Раєвнева [8, с. 108] розуміє процес формування нової дисипативної структури, вираженої в якісній зміні складу, структури і способу (моделей) функціонування системи, який виявляється у кризовій формі і спрямований на досягнення зміни глобальних цілей підприємства. Це унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової структури і переводом його в нову площину функціонування.

З погляду Л.О. Лігненко [9, с. 58] розвиток підприємства завжди передбачає суттєві та постійні перебудови та зміни в діяльності економічних суб'єктів, перехід кількісних змін у якісні, зміну потенціалу підприємства, його інфраструктури та загальних засад функціонування; він є процесом дискретним, що відбувається в умовах відсутності чітких норм діяльності підприємства та контролю за їх виконанням, пов'язаний з реалізацією творчого потенціалу персоналу підприємства та орієнтований на досягнення довгострокових інтересів його учасників. Такий підхід не викликає заперечень, але в ньому розглянуті тільки кількісні та якісні зміни, проте не йдеться про структурні перебудови.

Підсумовуючи викладене вище, слід зазначити, що розвиток підприємства зумовлений такими чинниками (рис. 1).

Процес управління розвитком підприємства доцільний із визначенням поняття стратегія розвитку. Для цього необхідно розкрити тлумачення терміна «стратегія».

Слово «стратегія» походить від давньогрецьких слів “stratos” – «військо» та “agos” – «веду». Сполучені разом, вони утворюють слово “strategos” (полководець або воєначальник, що командує армією). Відповідно, поняття «стратегія» первинно тлумачилося як мистецтво або наука ведення воєнних дій [10]. Свідченням цього є давньокитайський трактат про військо мистецтво «Сунь-Цзи», датований V ст. до н. е [11].

Приклади використання стратегічного підходу до управління діловими організаціями почали простежуватися ще у 20–30-х рр. XX ст. Починаючи з 1926 р. під стратегією малося на увазі управління ресурсами, коли спеціалістами Бостонської консалтингової групи (BCG) було встановлено, що за кожного подвоєння виробництва витрати на одиницю продукції знижуються на 20% [12, с. 17].

Стратегічне управління виникло на початку 60-х рр. XX ст. Його засновниками були І. Ансофф [13], А. Чандлер [14]. Вони почали вважати стратегією не тільки правильне управління ресурсами, але й правильне визначення напрямів діяльності на ринку. Стратегія все частіше трактувалася як план досягнення перемоги над конкурентами за допомогою комплексу різноманітних дій.

Класик стратегічного планування, автор однієї з піонерних робіт у стратегічному управлінні А. Чандлер [14] вважав, що стратегія – це встановлення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей. Основним

процесом у виборі та розробленні стратегії він називав раціональне планування. Це визначення, що було зроблене ще у 1962 році, показує собою класичний погляд на сутність стратегії підприємства. Структура управлінських рішень залежить від цілі; короткострокові цілі вимагають прийняття поточних рішень, довгострокові – стратегічних. Проте в стратегії поряд із довгостроковими можуть бути визначені і короткострокові завдання, вирішення яких сприятиме досягненню довгострокових цілей.

П. Друкер [15] визначає стратегію як спосіб реалізації теорії бізнесу в практичній діяльності. Мета практичної діяльності – забезпечити організації можливість досягнути бажаних результатів у неконтрольованому середовищі, тому що стратегія дає змогу організації усвідомлено шукати і використовувати на користь собі будь-які сприятливі збіги обставин. Крім того, стратегія – це найкращий спосіб перевірки теорії бізнесу. Якщо стратегія не забезпечує досягнення запланованих результатів, то це перша серйозна ознака того, що настав час переглянути теорію бізнесу.

Дж. Чайлд [16] зауважує, що стратегія – це сукупність фундаментальних або принципово важливих рішень відносно цілей і засобів підприємства.

О.І. Ковтун [17, с. 27] вважає, що стратегія – це комплексний системний план забезпечення досягнення довгострокових цілей підприємства.

М.М. Лепа [18, с. 8] відзначає, що стратегія – це план управління підприємством, що спрямований на зміцнення позицій підприємства, задоволення інтересів споживачів та досягнення поставленої мети.

О.М. Тридід [19, с. 80] зазначає, що стратегія – це спосіб реалізації підприємством своєї мети, яка визначає його поведінку в просторі

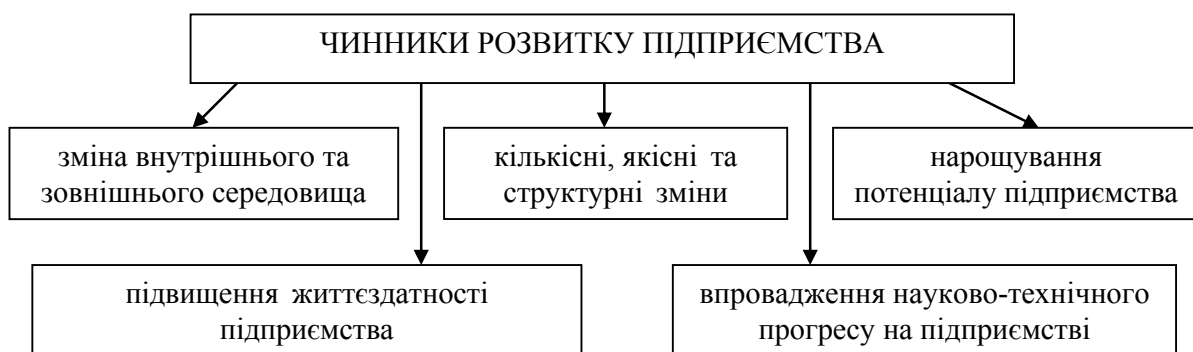


Рис. 1. Чинники розвитку підприємства

параметрів і вирішує протиріччя, що породжуються взаємодією підприємства і ринкового середовища, а також взаємодією внутрішніх компонентів підприємства, які знаходяться на різних стадіях свого життєвого циклу.

О.Л. Трухан [20, с. 240] надає розширене поняття стратегії як абстрактно-цільової і ціннісно-орієнтованої концепції довгострокового розвитку бізнесу, яка відображає когнітивну індикативну модель адаптивної поведінки підприємства у нестабільному і мінливому ринковому середовищі, що реалізується на основі планового процесу управління організаційними змінами шляхом забезпечення гнучкої відповідності внутрішніх ресурсів і компетенцій організації та її зовнішнього середовища.

Отже, стратегія дає:

1) визначення основних напрямів і шляхів досягнення цілей зміцнення, зростання та забезпечення виживання організації в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на певних пріоритетах;

2) є способом встановлення взаємодії фірми із зовнішнім середовищем;

3) формується на основі дуже узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації; постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти добре налагоджений

4) зворотний зв'язок;

5) через багатоцільовий характер діяльності підприємства має складну внутрішню структуру, тобто можна ставити питання про формування системи стратегій у вигляді «стратегічного набору»;

6) є основою для розроблення стратегічних планів, проектів і програм, які є системою характеристикою напрямів розвитку підприємства;

7) є інструментом міжфункціональної інтеграції діяльності підприємства, способом досягнення синергії;

8) є основою для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства; є основним змістовним елементом діяльності вищого управлінського персоналу;

9) є фактором стабілізації відносин в організації;

10) дає змогу налагодити ефективну мотивацію, контроль, облік та аналіз, виступаючи як стандарт, котрий визначає успішний розвиток і результати [21, с. 237].

Поняття «розвиток» і «стратегія» тісно пов'язані між собою. Результатом реалізації стратегії є розвиток. Водночас для розвитку підприємства необхідним є формування чіткого плану дій та їх реалізація. Сформована

та реалізована стратегія забезпечує розвиток підприємства. Підприємства, що мають чітке бачення своєї майбутньої позиції на ринку та окреслені напрями діяльності, спрямовані на досягнення поставлених цілей та укріплення цієї позиції, досягають високої ефективності роботи, а відсутність чітких стратегічних орієнтирів приводить до невикористання наявного потенціалу підприємства та стоїть на заваді його розвитку.

На підставі вищевикладеного можна дійти такого висновку. Стратегія повинна відображати особливість кожного підприємства, тобто містити елементи місії. Стратегія повинна бути спрямована на усунення невизначеності і зниження ризику. Отже, реалізація стратегії повинна забезпечувати розвиток.

Як складник загальнокорпоративної стратегії фінансова стратегія підприємства охоплює всі стратегічні рішення щодо його фінансової діяльності та розвитку фінансових відносин із контрагентами, що забезпечують досягнення основних стратегічних цілей. Незважаючи на те, що фінансова стратегія підпорядковується загальній стратегії і узгоджена з її цілями, вона здійснює суттєвий вплив на формування загальнокорпоративної стратегії.

Загалом фінансова стратегія відіграє важливу роль у стратегічному наборі підприємства. Це зумовлено тим, що вона забезпечує, з одного боку, залучення фінансових ресурсів, необхідних для реалізації стратегій всіх рівнів, а з іншого – ефективне їх використання. Тобто фінансову стратегію слід розглядати як єдність двох складників: забезпечувального (ресурсного) та основного (цільового).

Забезпечувальна (ресурсна) стратегія охоплює різні стратегічні заходи щодо формування необхідного обсягу фінансових ресурсів для забезпечення реалізації стратегії розвитку підприємства.

Основний (цільовий) складник охоплює різні стратегічні рішення щодо раціонального розподілу та використання фінансових ресурсів з метою досягнення фінансових цілей. Зокрема, він може передбачати заходи щодо підвищення фінансової стійкості, платоспроможності, максимізації фінансових результатів діяльності підприємства. Відповідно, її складниками є стратегія забезпечення фінансової стійкості, податкова стратегія, структурна стратегія, стратегія зменшення фінансових ризиків тощо. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що фінансова стратегія підприємства сприятиме збільшенню

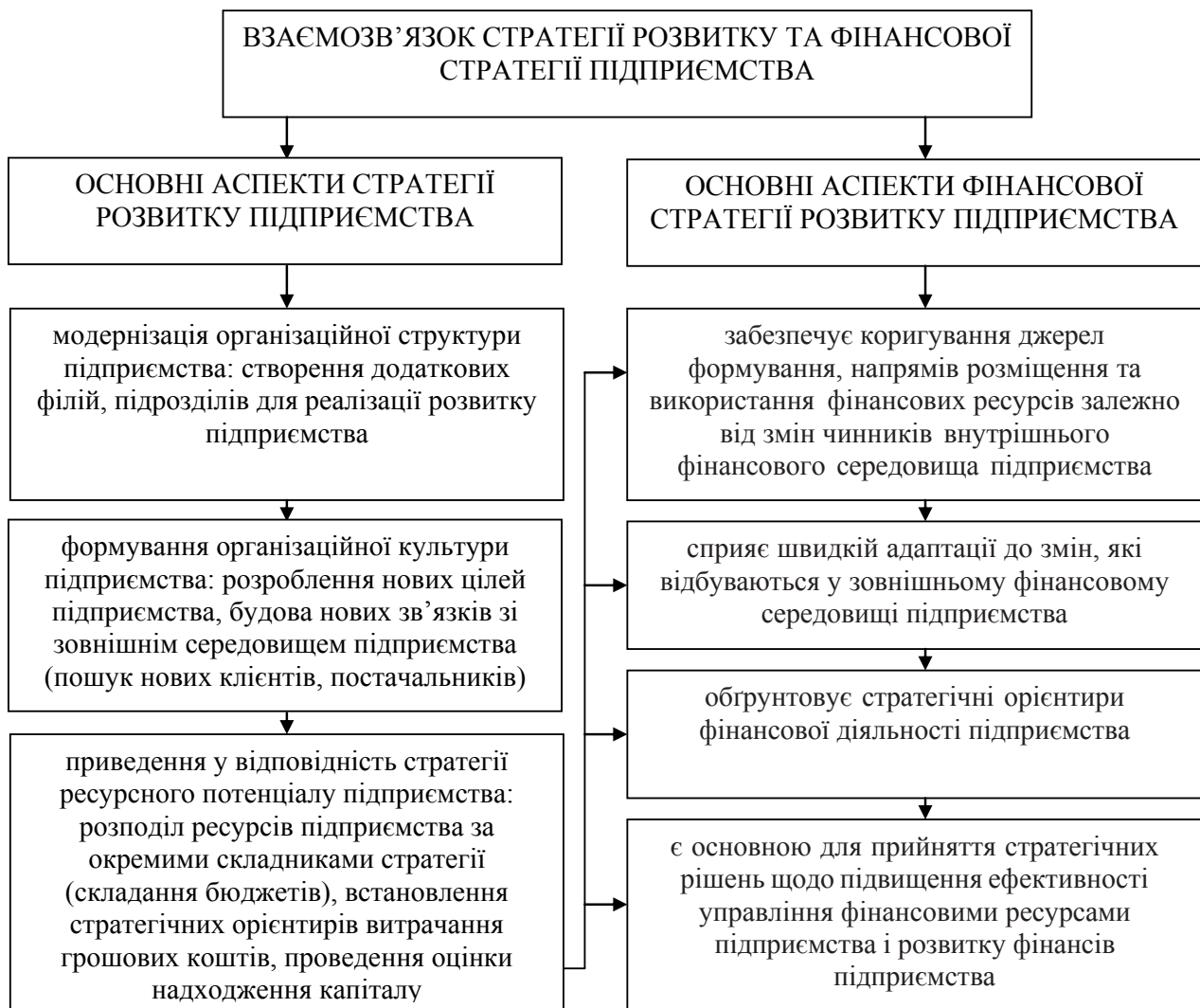


Рис. 2. Взаємозв'язок стратегії розвитку та фінансової стратегії підприємства

його ринкової вартості, нарощенню конкурентних переваг за умови, якщо вона:

1) обґрунтовує оптимальний напрям фінансового розвитку;

2) охоплює всі основні напрями розвитку фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства;

3) скоординована зі стратегічними рішеннями керівництва підприємства та іншими функціональними стратегіями.

На рис. 2 представлено взаємозв'язок стратегії розвитку підприємства та фінансової стратегії.

В умовах мінливого зовнішнього середовища фінансова стратегія є потужним інструментом забезпечення розвитку підприємства та досягнення стратегічних фінансових цілей його керівництва і власників, оскільки реаліза-

ція будь-якого рішення, як правило, пов'язана з його фінансовим забезпеченням.

**Висновки з цього дослідження.** Фінансова стратегія посідає особливе місце в системі менеджменту підприємства, тому що визначає його фінансово-економічну політику, забезпечує інвесторів та кредиторів достовірною інформацією про його фінансово-економічний стан.

Отже, фінансова стратегія підприємства є невід'ємною складовою частиною та важливим елементом стратегії розвитку підприємства, посідаючи центральне місце серед його функціональних стратегій, визначає основні напрями підвищення ефективності управління його фінансовою діяльністю та розвитку фінансових відносин із контрагентами.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Прийма Л.Р. Розвиток підприємства: теоретичні аспекти. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип.18. ч.2. С. 74–77.
2. Новый энциклопедический словарь. М.: Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», Рипол Классик. 2002. 1456 с.
3. Философский энциклопедический словарь / Е.Ф. Губский, Г.В. Кораблева, В.А. Лутченко. М.: ИНФРА-М, 2009. 570 с.
4. Новая философская энциклопедия в 4 т. Т.3/ В.С. Степин, А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин, А.П. Огурцов. М.: Мысль. 2010. 694 с.
5. Вінниченко О.М. Характеристика, види та сутність розвитку підприємства. Агросвіт. 2015. № 15. С. 49–57.
6. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В.І. Шинкарука. К.: Абрис. 2002. 742 с.
7. Всемирная энциклопедия: Философия / глав. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов / В.Л. Абушенко. М.: АСТ, Мн.: Харвест, Современный литератор, 2001. 1312 с.
8. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія] / О.В. Раєвнєва. Х.:ВД «ІНЖЕК», 2006. 496 с.
9. Лігоненко Л.О. Розвиток підприємства: відмінні характеристики та типологія / Scientific Journal "ScienceRise" Том 5. № 3(10). 2015. С. 57–61.
10. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко. 3-е изд. М.: Дело, 2000. 704 с.
11. Сунь-цзы. Трактаты о военном искусстве / Сунь-Цзы, У-Цзы; пер. с кит. Н.И. Конрада. М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 2002. 558 с.
12. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч.пос. 2-ге видання. Львів «Новий світ – 2000», 2003. 272 с.
13. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр.пер. с англ. науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
14. Chandler A.D. Strategy and Structure; Chapters in the History of the Industrial Enterprises / A.D. Chandler. – Cambridge, Mass: MIT Press, 1962. 490 p.
15. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. М.: Вильямс, 2007. 286 с.
16. Child J. (1972) Organizational structure, environment and performance: the role of strategic choice, Sociology. 6(3). pp. 1–22.
17. Ковтун О.І. Стратегії підприємства: [монографія]. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. 424 с.
18. Лепа Н.Н. Методы и модели стратегического управления предприятием: [монография] / Н.Н. Лепа. НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2002. 186 с.
19. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: [монографія] / О.М. Тридід. Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. 364 с.
20. Трухан О.Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечності поглядів. Вісник ЖДТУ: Економічні науки. 2010. № 1(51). С. 236–241.
21. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навч. пос. – 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.

## REFERENCES:

1. Pryjma L.R. (2016). Rozvytok pidpryjemstva: teoretychni aspekty. [Enterprise development: theoretical aspects] Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogo universytetu. Vyp.18. ch. 2. pp.74–77.
2. Новы́й э́нцыклопеды́ческий словарь' (2002). [New Encyclopedic Dictionary] М.: Nauchnoe yzdatel'stvo "Bol'shaja Rossijskaja э́нцыклопеды́жа", Rypol Klassyk. Pp.1456.
3. Fylosofskij э́нцыклопеды́ческий словарь' (2009). [Philosophical Encyclopedic Dictionary] / E. F. Gubskij, G. V. Korableva, V. A. Lutchenko. М.: YNFRA-M, pp. 570.
4. Novaja fylosofskaja э́нцыклопеды́жа v 4 t. T.3 (2010). [New Philosophical Encyclopedia] / V.S. Stepyu, A.A. Gusejnov, G.Ju.Semygyn, A.P. Ogurcov. М.: Mysl'. pp. 694 s.
5. Vinnychenko O.M. (2015). Harakterystyka, vydy ta sutnist' rozvytku pidpryjemstva. [Characteristics, types and essence of enterprise development] Agrosvit. № 15. pp. 49 – 57.
6. Filosofsk'kyj э́нцыклопеды́chnyj slovnyk (2002). [Philosophical Encyclopedic Dictionary] / za red. V.I. Shynkaruka. К.: Abris. pp. 742.
7. Vsemyrnaja э́нцыклопеды́жа: Fylosyfyja (2001). [World Encyclopedia: Philosophy] / glav. nauch. red. y sost. A.A. Grycanov / V.L. Abushenko. М.: AST, Мн.: Harvest, Sovremennyj lyterator, pp. 1312.

8. Rajevnjeva O. V. (2006) Upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva: metodologija, mehanizmy, modeli: [monografija]. [Management of enterprise development: methodology, mechanisms, models]. H.:VD "INZhEK", pp. 496.
9. Ligonenko L.O. (2015) Rozvytok pidpryjemstva: vidminni harakterystyky ta typologija. [Enterprise development: excellent characteristics and typology]. Scientific Journal "ScienceRise" Tom 5. № 3(10) pp. 57–61.
10. Meskon M.H. (2000). Osnovy menedzhmenta. [Fundamentals of Management]. Per. s angl. red. y vstup. st. L. Y. Evenko. 3-e yzd. M.: Delo, pp. 704.
11. Sun'-czy. (2003) Traktaty o voennom yskusstve. [Treatises on military art]. M.: ООО "Yzdatel'stvo ACT"; SPb.: Terra Fantastica, pp. 558.
12. Redchenko K.I. (2003) Strategichnyj analiz u biznesi: navch.pos. 2-ge vydannja. [Strategic Analysis in Business]. L'viv "Novyj svit – 2000», pp. 272.
13. Ansoff Y. (1989). Strategycheskoe upravlenye [Strategic management]. sokr.per. s angl. nauch. red. y avt. predysl. L.Y. Evenko. M.: Ekonomyka, pp. 519.
14. Chandler A.D. Strategy and Structure; Chapters in the History of the Industrials Enterprises / A.D. Chandler. Cambridge, Mass: MIT Press, 1962. – 490 p.
15. Druker P. (2007). Zadachy menedzhmenta v XXI veke. [Management tasks in the 21st century]. per. s angl. M.: Vyl'jams, pp. 286.
16. Child J. (1972) Organizational structure, environment and performance: the role of strategic choice, Sociology. 6(3). pp. 1–22.
17. Kovtun O.I. (2008). Strategii' pidpryjemstva: [monografija]. [Enterprise strategies]. L'viv: Vydavnyctvo L'vivs'koj' komercijnoi' akademii', pp. 424.
18. Lepa N.N. (2002). Metody y modely strategycheskogo upravlenija predpryjatyem: [monografija]. [Methods and models of strategic management of the enterprise]. NAN Ukrainy. Yn-t ekonomyky promyshlennosty. Doneck: ООО "Jugo-Vostok Ltd", pp.
19. Trydid O.M. (2002). Organizacijno-ekonomichnyj mehanizm strategichnogo rozvytku pidpryjemstva: [monografija]. [Organizational and economic mechanism of strategic development of the enterprise]. Harkiv: Vyd. HDEU, pp. 364.
20. Truhan O.L. (2010) Zmistovna sutnist' ponjattja "strategija pidpryjemstva": superechnosti pogljadiv. [The substantive essence of the concept of "enterprise strategy": the contradictions of views.]. Visnyk ZhDTU: Ekonomichni nauky. №.1(51). Pp. 236–241.
21. Shershn'ova Z. Je. (2004) Strategichne upravlinnja: navch. pos. [Strategic management] – 2-ge vyd., pererob. i dop. K.: KNEU, pp. 699.

УДК 336.743

## Криптовалюти та їх місце у фінансовій системі

**Федорова Ю.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджмент  
Української інженерно-педагогічної академії

Стаття призначена актуальним питанням визначення перспектив запровадження криптовалюти у сучасний світовий фінансовий простір. Проаналізовано основні історичні закономірності у розрізі історії грошей. Окреслено, що ігнорування державними структурами криптовалюти як способу взаєморозрахунків громадян та юридичних осіб є втратою ключових можливостей у фінансовому просторі.

**Ключові слова:** криптовалюта, фінанси, біткоїн, взаєморозрахунки, інновації.

Федорова Ю.В. КРИПТОВАЛЮТЫ И ИХ МЕСТО В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

Статья посвящена актуальным вопросам перспектив введения криптовалюты в современное мировое финансовое пространство. Проанализированы основные закономерности истории денег. Обозначено, что игнорирование государственными структурами криптовалюты как способа взаиморасчетов граждан и юридических лиц можно рассматривать как потерю ключевых возможностей в финансовом пространстве.

**Ключевые слова:** криптовалюта, финансы, биткоин, взаиморасчеты, инновации.

Fedorova Y.V. THE CRYPTUALITIES AND THEIR PLACE IN THE FINANCIAL SYSTEM

The article is devoted to topical issues of the prospects introducing the crypto currency into the modern world financial space. The main regularities of the history money are analyzed. It is indicated that the ignoring by the state structures of the crypto currency, as a way of mutual settlement of citizens and legal entities, can be considered as a loss of key opportunities in the financial space.

**Keywords:** crypto-currency, finance, bitcoin, mutual settlements, innovations.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні фінансовий світ знайомиться з новим інструментом – криптовалютами, або віртуальними грошима. Уряди і центральні банки різних країн часто дуже суперечливі щодо застосування цих новацій. Деякі науковці вважають віртуальні гроші, або криптовалюти, злочином, а інші – революцією у світі фінансів. Деякі з них налаштовані радикально та пропонують ввести кримінальну відповідальність за розповсюдження та застосування віртуальних валют, зважаючи на потенційну можливість їх використання чи то у відмиванні «брудних грошей», чи у фінансуванні тероризму; інші – наголошують на неминучості їх розвитку та поширення.

Очевидно, що світ змінюється і вимагає від його учасників адаптивності. Особливо це стосується змін у сфері розрахунків та платежів, оскільки вона безпосередньо пов'язана з розвитком економіки та добробуту населення. І якщо вивчення ринку криптовалют та його регулювання як інструменту здійснення розрахунків і платежів не буде реалізовано своєчасно, то наявні інститути ризикують втратити фінансові потоки, що беззаперечно вплине на сучасну фінансову систему.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження криптовалюти розпочалося у 80-ті роки минулого століття. Чималий внесок у вивчення історії розвитку та функціонування криптовалют внесли такі вчені, як Е. Андрюлакі, С. Капкун, О. Караме, М. Роечлін, Т. Счерпер (Androulaki et al., 2013; Gervais et al., 2015), М. Андручович (Andrychowicz et al., 2014), Д.М. Гражек, Н. Коуртоїс (Courtois et al., 2014), Г. Максвел (Maxwell, 2013), А. Герваїс (Gervais et al., 2015), О. Галицький, О. Мороз, Е. Молчанова, Ю. Солодковський та багато інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на те, що популярність криптовалют стрімко зростає, досі бракує статей щодо історії виникнення цього поняття.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є узагальнення та систематизація наявних відомостей про виникнення криптовалют та аналіз закономірностей історії розвитку грошей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Активний розвиток інформаційних технологій і поширення глобалізаційних процесів сприяли появі нових різновидів циф-

рової валюти, головними перевагами яких є децентралізованість і повна свобода здійснення транзакцій.

Першою реалізацією концепції криптовалюти став біткоїн, принцип роботи якого було описано ще у 2008 році [1]. Його засновником прийнято вважати Сатоші Накамото (англ. Satoshi Nakamoto), який наприкінці жовтня 2008 року описав технічні аспекти функціонування майбутньої криптовалюти, а в січні 2009 року виклав в загальний доступ першу версію коду цієї електронної валюти. Слід зазначити, що появи біткоїна та інших криптовалют передувала низка масштабних досліджень.

Так, у 1983 році Девід Чаум (англ. David Chaum), співробітник факультету обчислювальної техніки Каліфорнійського університету в Санта-Барбарі, намагався розробити систему, що дає змогу поєднати анонімність платежів із прозорістю для всіх учасників ринку. Вчений запропонував використовувати так званий «сліпий підпис», що давав можливість провести секретну угоду між двома анонімними користувачами, але при цьому повідомити про сам факт її здійснення стороннім спостерігачам [2]. Спільно з ізраїльськими колегами Чаум розробив протоколи «електронної готівки» (англ. digital cash). Це дало змогу здійснювати електронні платежі аналогічно оплаті готівковими коштами без посередників.

Прообраз механізму створення самої криптовалюти в 1997 році винайшов британець Адам Бек (англ. Adam Back). Він запропонував використовувати систему захисту від спаму Hashcash, за якої відправник робить безліч тривалих за часом транзакцій, а одержувач дуже швидко перевіряє їх справжність [3].

Пізніше, в 1998 році, дослідник Нік Сабо (англ. Nick Szabo) почав роботу над децентралізованою грошовою системою "Bit gold". Він вважав, що електронні гроші є дієвим механізмом проти крадіжок, підробок та навіть інфляції. Але "Bit gold" не була анонімною, оскільки її розробник не вважав це потрібним. Він хотів створити віртуальні гроші, для отримання яких треба було би прикласти певні зусилля. Для цього учаснику фінансової системи, який бажає заробити віртуальні кошти, пропонувалося вирішувати за допомогою комп'ютера криптографічні рівняння. Отримані відповіді відправлялися іншим учасникам системи, які перевіряли їх на правильність і визнавали авторство надісланих до них результатів. Потім ці відповіді ставали основою для наступних завдань, що вело до

зростання ланцюжка грошової маси, яка знаходиться в обігу.

Проблемою, яку так і не вдалося вирішити Ніку Сабо, залишилася проблема подвійної витрати грошей – власник "Bit Gold" міг скопіювати відповідь рівняння і розплатитися одними і тими самими грошима двічі. Було запропоновано створити центральний контролюючий орган, який би вів запис операцій всіх учасників, однак Ніку Сабо, розробнику проекту, ця ідея не подобалася, оскільки вона позбавляла цю грошову систему основної переваги – децентралізації. Були й інші невідомі питання: який номінал повинен бути у грошей, як оцінити трудовитрати на їх видобуток, як змусити людей повірити в цінність віртуальних грошей і як забезпечити контроль транзакцій? [2]. Сабо працював над своїм проектом до 2005 року, але так і не зміг забезпечити його втілення у життя і запуск.

У тому ж 1998 році випускник Вашингтонського університету Вей Дай (англ. Wei Dai) запропонував свою концепцію криптовалюти, що мала назву "B-money". Його ідея полягала у створенні окремої фінансової системи в мережі Інтернет. Однак "B-money" так і залишилася концептом без практичної реалізації [4].

Невідомий розробник, що назвав себе Сатоші Накамото, використав більшість із попередніх напрацювань для створення у 2009 році електронної валюти, за допомогою якої можна було би здійснювати повністю анонімні транзакції. Так з'явився біткоїн.

Особистість розробника першої криптовалюти так і залишилася невідомою, та скоріше за все його ім'я Сатоші Накамото не є справжнім. Першою транзакцією, зробленою за допомогою криптовалюти, була фінансова операція, здійснена в системі біткоїн 12 січня 2009 року. Сатоші Накамото відправив 10 біткоїв комп'ютерному спеціалісту Хелу Фінні (англ. Hal Finney). Ця транзакція також відома як «блок 170» (за номером блоку, в якому вона була зафіксована). Перший обмін криптовалюти на реальний товар відбувся 22 травня 2010 року у Флориді, коли програміст Ласло Ханеч (англ. Laszlo Hanyecz) обміняв 10 000 біткоїв на 2 піци.

У 2011 році в журналі "Forbes" вперше була опублікована стаття про систему біткоїн, де їй було названо криптовалютою (англ. «crypto currency»). Це сприяло популяризації використання такого терміна. До цього більшість розробників (як, власне, і Сатоші Накамото) використовували термін



«електронна готівка» (англ. “electronic cash” або “digital cash”) [1, 2].

Сьогодні немає єдиної думки щодо визначення терміна «криптовалюта». Деякі науковці відносять криптовалюту до «віртуальної валюти» та називають інноваційною мережею платежів і новим видом грошей, інші заперечують «причетність» криптовалюти до грошей та називають «цифровим активом».

Основними особливостями криптовалют, які відрізняють їх від звичайної валюти, є їх децентралізація, тобто відсутність регулятивного органу, який би регулював криптовалюту та спосіб її емісії. Емісія криптовалюти має назву «майнінг» і полягає у використанні потужностей комп'ютерних систем для генерації унікальних наборів символів, які утворюють криптовалюту.

Криптовалюта є альтернативним вираженням звичайної валюти і має низку своїх переваг та недоліків [4].

Переваги криптовалюти:

- 1) відкритий код алгоритму дає змогу добувати криптовалюту кожному;
- 2) анонімність транзакцій. Інформація про володаря криптогаманця відсутня (є тільки номер гаманця);
- 3) відсутність єдиного цифрового банку;
- 4) відсутність контролю за транзакціями та платежами;
- 5) гроші зберігаються децентралізовано, тобто на гаманцях мільйонів користувачів у всьому світі;
- 6) емітується обмежена кількість монет;
- 7) неможливо скопіювати.

Недоліки криптовалюти:

- 1) через відсутність регулюючих механізмів немає гарантії збереження електронних криптогаманців;
- 2) висока мінливість криптовалюти;
3. можливі заборони з боку національних регуляторів;
- 4) неможливість поновити гроші у гаманці у разі втрати паролю;
- 5) з часом майнінг перестає бути рентабельним для окремих користувачів.

Але деякі з переваг криптовалюти є одночасно і її недоліками. Так, повні анонімність і конфіденційність транзакцій роблять можливим спекулювання валютою та використання її для злочинних операцій, таких як торгівля людьми, контрабанда наркотиків, фінансування тероризму тощо.

Найбільшою проблемою криптовалют зараз залишається різке коливання курсу. Це не дає змогу використовувати криптовалюту як платіжний засіб.

Іншим недоліком криптовалют можна вважати поки що невисокий рівень довіри населення до них. Зараз дуже популярною є думка про схожість криптовалют і деяких блокчейн-проектів із фінансовими пірамідами чи «пірамідними схемами», які базуються на бізнес-моделі з обіцянням першим вкладникам прибутку за рахунок вкладання наступних, що насправді не є дійсним.

Щодо ставлення України до цього питання, то об'єктивно наявний дисбаланс між економічними реаліями ринку та розвитком законодавства, що ускладнює створення формально-інституціональних норм регламентації процедури емісії та обігу криптовалют і посилює можливі ризики на макро- і мікрорівнях.

Криптовалюту в Україні можна заробити, купити або подарувати. В Україні криптовалюта не є розповсюдженим засобом платежу серед підприємств, нею також «проблематично розплатитися за товари чи послуги, лише одиниці онлайн-магазинів і підприємств зазначають на своїх сайтах, що приймають криптовалюту як оплату товарів чи послуг». Натепер відсутня юридична регламентація використання криптовалют, але наявна законодавча ініціатива. Нещодавно представники політичної партії «Народний Фронт» виступили із законопроектом щодо легалізації обігу криптовалют в Україні [1]. Це тільки проект закону, і він ще потребує доопрацювання та структуризації, але перші кроки зроблено.

Незважаючи на інституціональну невизначеність, у 2017 р. Україна впевнено увійшла до числа країн-лідерів із використання криптовалют. Найбільш популярними в Україні в 2017 р. криптовалютами є Bitcoin, Ethereum, Dash, Monero, Ripple.

За кордоном теж не все однозначно. У деяких країнах роботодавці вже виплачують своїм працівникам зарплати в криптовалюті (зазвичай тим, хто працює через мережу Інтернет), в Україні така практика лише починає поширюватися. Заробітну плату в криптогрошах серед українців сьогодні отримують здебільшого фахівці ІТ-сфери, які працюють на закордонні компанії.

Ця індустрія тільки розвивається, однак ігнорування державними структурами того факту, що такі передові електронні технології стають в Україні одним із способів для взаєморозрахунків громадян та юридичних осіб, є упущеною можливістю оптимізації фінансового ринку. Криптовалюти – це не фіатні гроші, однак у великій кількості юрисдикцій інших

країн вже є широкий спектр законів, які слугують основою для сплати податків від доходу, продажу або купівлі незалежно від вибраного засобу платежу. Це дає змогу говорити про подальше оподаткування бірж чи пунктів обміну криптовалюти в онлайн-мережі згідно з національним законодавством України.

А тому здійснити певні зміни у проєкції на світовий досвід саме в Україні цілком реально. Можна інтегрувати нові технології, що пов'язані з криптовалютами, в уже наявну фінансову систему. У нашій країні є величезні перспективи розвитку криптовалют, і за правильного підходу країна могла б отримати певні дивіденди від проведення раціональної політики щодо обігу та використання криптовалют, зокрема від оподаткування цієї сфери.

**Висновки з даного дослідження.** Перспективи використання криптовалют в Україні

зумовлені тим, що український сучасний споживач особливо гостро потребує оперативності, безпеки розрахунків, захищеності, відсутності третіх сторін, незалежності цінності грошової одиниці від політичної ситуації в країні, і криптовалюти задовольняють ці потреби. Користувачі в Україні все більше визнають їх ефективність.

Ігнорування державними структурами того факту, що такі передові електронні технології, до яких належить електронна готівка, стають в Україні одним із способів взаєморозрахунків громадян та юридичних осіб, є явно непродуктивним способом оптимізації ринку. Можна пригальмувати процес розвитку криптовалют, не створюючи для них необхідної інфраструктури, але рано чи пізно вони все одно займуть своє місце у світовій фінансовій системі.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. А. Демиргуч-Кунт, Л. Клэппер (2012) Доступ к банковским услугам // Международный Валютный Фонд. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2012/09/pdf/picture.pdf> (Дата звернення 08.04.2018). Назва з екрану.
2. Карчева Г.Т. Віртуальні інноваційні валюти як валюти майбутнього / Г.Т. Карчева, С. М. Нікітчук. // Фінансовий простір. 2015. С. 24–30.
3. Лук'янов В.С. Зародження ринку криптовалюти в інформаційно-мережевій парадигмі / В.С. Лук'янов // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 8 (158). С. 436–441.
4. Система біткоїн: плюси і мінуси // Invest Program, 2015. URL: <http://invest-program.com.ua/tag/bitcoin/> (Дата звернення 08.04.2018). – Назва з екрану.

#### REFERENCES:

1. A. Demirguch-Kunt, L. Klepper (2012). Dostup k bankovskim uslugam [Access to banking services] Mezhdunarodnyy Valyutnyy Fond. Available at: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2012/09/pdf/picture.pdf> (accessed 8 April 2018)
2. Karcheva G.T. (2015) Virtual'ni innovatsiyi valyuti yak valyuti maybutn'ogo [Virtual innovative currencies as futures currency] Financial space, pp. 24–30
3. Luk'yanov V.S. (2014) Zarodzhennya rinku kriptovalyuti v informatsiino-merezheviy paradigmi [The emergence of the crippling market in the information and network paradigm] Actual problems of the economy, no 8 (158), pp. 436–441.
4. Sistema bitcoin: plyusi i minusi [Bitcoin system: pros and cons] Invest Program (electronic journal). Available at: <http://invest-program.com.ua/tag/bitcoin/> (accessed 8 April 2018)

УДК 336.71

## Депозитна політика комерційних банків та її реалізація на регіональному рівні

**Хромушина Л.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів  
Сумського національного аграрного університету

У статті наведено характеристику поточного стану банківської системи України щодо формування депозитних ресурсів. Визначено сучасні критерії та характеристики депозитної політики комерційних банків під час формування депозитних ресурсів. Наведені основні показники регіонального соціально-економічного розвитку на прикладі Сумської області, надана їх оцінка з позиції потенційних можливостей формування заощаджень та їх залучення на депозити.

**Ключові слова:** комерційний банк, депозитна політика, депозитні ресурси, заощадження, регіональний розвиток.

Хромушина Л.А. ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье приведена характеристика текущего состояния банковской системы Украины по формированию депозитных ресурсов. Определены современные критерии и характеристики депозитной политики коммерческих банков при формировании депозитных ресурсов. Приведены основные показатели регионального социально-экономического развития на примере Сумской области, дана их оценка с позиции потенциальных возможностей формирования сбережений и их привлечения на депозиты.

**Ключевые слова:** коммерческий банк, депозитная политика, депозитные ресурсы, сбережения, региональное развитие.

Khromushyna L.A. DEPOSIT POLICY OF COMMERCIAL BANKS AND ITS IMPLEMENTATION AT THE REGIONAL LEVEL

The article describes the current state of the banking system of Ukraine in the formation of deposit resources. The modern criteria and characteristics of the deposit policy of commercial banks in the formation of deposit resources are determined. The main indicators of regional social and economic development are given on the example of the Sumy region, their assessment is given from the perspective of potential opportunities for the formation of savings and their attraction to deposits.

**Keywords:** commercial bank, deposit policy, deposit resources, savings, regional development.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний економічний розвиток країни супроводжується системними кризовими явищами. За таких умов до управління банківським бізнесом висуваються нові вимоги, які передбачають зосередження більшої уваги на процеси залучення та розміщення банківських ресурсів. Банківський менеджмент охоплює діяльність щодо розроблення та реалізації ефективною та дієвою депозитної політики. Депозитна політика сприяє процесу залучення грошових коштів, дає змогу запобігти дисбалансам у процесі їх розміщення та використання, невідповідності термінів залучення та використання банківських ресурсів. Водночас під час формування депозитної політики необхідно передбачати можливості її модифікації та адаптації з метою урахування особливостей соціально-економічного розвитку областей та регіонів під час реалізації такої політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань, пов'язаних із розробленням, реалізацією депозитної політики, формуванням ресурсної бази комерційних банків присвячено значну кількість наукових розробок багатьох дослідників: Л.Г. Бригінської [1], Н.І. Волкової [2], Ю.В. Жежерун [3], Ж.М. Довгань [4], М.В. Ігнатишина [5], В.В. Коваленко [6] та багато інших.

Віддаючи належне наявним науковим дослідженням у сфері банківського менеджменту, слід наголосити на недостатній розробленості питань депозитної політики щодо управління формуванням ресурсної бази комерційних банків на рівні регіональних структурних підрозділів (філій), що зумовлює необхідність подальшого дослідження в контексті сучасних тенденцій розвитку банківської системи.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення сучас-

них аспектів депозитної політики комерційних банків за її реалізації на регіональному рівні.

Для проведення дослідження необхідно вирішити такі завдання:

1) охарактеризувати поточний стан банківської системи щодо формування ресурсної бази за рахунок депозитних ресурсів;

2) визначити сучасні критерії та характеристики депозитної політики комерційних банків;

3) узагальнити та оцінити основні показники регіонального соціально-економічного розвитку (на прикладі Сумської обл.), що визначають потенційні можливості суб'єктів до формування заощаджень та відкриття депозитних вкладів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За даними, оприлюдненими на офіційному сайті НБУ, з початку кризового 2014 р. і на кінець жовтня 2016 р. до Фонду гарантування вкладів було передано близько 80 неплатоспроможних банків. Зокрема, протягом 2016 р. 17 комерційних банків отримали статус неплатоспроможних, 4 банки були ліквідовані за рішенням засновників. Загалом за період 2014–2016 рр. було ліквідовано 82 банки, як вітчизняні, так і з участю іноземного капіталу [7].

Депозитні строкові вклади фізичних осіб є найбільш поширеними і відіграють визначальну роль у структурі банківських зобов'язань. У період 2014–2015 рр. у банківській системі України склалася стійка тенденція до важко контрольованого відпливу депозитів, що було зумовлено негативними політичними та макроекономічними проявами. Зокрема, заданими НБУ загальний обсяг депозитів фізичних осіб станом на 1.01.2014 р. становив 437 181 млн. грн., на 1.01.2015 р. – 412 264 млн. грн. (зменшення на 24 917 млн. грн. або на 5,7% проти 1.01.2014 р.); на 1.01.2016 р. – 394 872 млн. грн. (зменшення на 17 392 млн. грн., або на 4,2% проти 1.01.2015 р.) [7].

В останні два роки відбувається поступове відновлення банківського сектору. Незначні темпи економічного зростання, контрольована та помірна інфляція, незначна волатильність обмінного курсу сприяли відновленню та поступовому збільшенню попиту населення та представників бізнесу на банківські депозитні послуги. Протягом 2016–2017 рр. ситуація змінилася у бік збільшення обсягів депозитних вкладів [7].

В умовах нинішньої економічної невизначеності, зростання цін на ринку продуктів харчування, тарифів на комунальні послуги кількість потенційних вкладників зменшилася. До того ж, у власників заощаджень досі

ще є доволі стійка недовіра як до окремих банків, так і до банківської системи загалом. Власники вільних коштів із певною і небезпідставною осторогою розглядають можливість та доцільність розміщення своїх заощаджень на банківських депозитах. Прийняття того чи іншого рішення щодо розпорядження своїми заощадженнями ґрунтується як на фінансовій обізнаності окремо взятої особи, так і на інформації, яка надходить із різних джерел: починаючи з офіційного сайту НБУ, закінчуючи засобами мас-медіа. Загалом усе це впливає на формування критичного ставлення, рівня довіри, потреб, уподобань, індивідуальних думок тощо.

Процес залучення грошових коштів населення та суб'єктів економічної діяльності на депозити, як правило, залежить від ініціативи самого вкладника, який самостійно визначає частину своїх коштів, яка спрямовується на заощадження. З огляду на це, важливу роль у процесі реалізації депозитної політики відіграють заходи впливу на економічну поведінку потенційних вкладників. Основою економічної поведінки потенційного вкладника, безумовно, є психологічна довіра як до банківської системи, так і до національної грошової одиниці. Крім того, вкладники, особливо фізичні особи, відкриваючи строковий рахунок у банку, ставлять за мету як отримання доходів від вкладу, так і збереження вартості грошей з позиції їх купівельної спроможності. Тобто строкові депозити мають приносити не тільки дохід власникам, а й бути більшими за витрати, що спричиняє інфляція. Оскільки рівень інфляції не завжди можна достовірно прогнозувати, то комерційні банки більше орієнтуються на рівень облікової ставки НБУ, яка визначається з урахуванням очікуваного рівня інфляції.

Депозитна політика за сучасною банківською методологією є поєднанням стратегії та тактики під час формування ресурсної бази за рахунок залучення оптимального обсягу грошових коштів шляхом продажу депозитних продуктів. При цьому основними завданнями є підтримка достатнього рівня ліквідності, доходності та ризику, а також формування конкурентних переваг. Отже, сучасна депозитна політика комерційних банків є ключовим фактором формування і розвитку ресурсної бази банківських установ та потребує системного і постійного удосконалення.

Реалізація депозитної політики банківської установи має здійснюватися з дотриманням певних принципів, які узагальнено можна

подати як загальні та специфічні. Загальними є такі принципи: комплексного підходу, наукової обґрунтованості, оптимальності та ефективності, єдності складових елементів депозитної політики. Специфічними принципами депозитної політики є: забезпечення оптимальності витрат, безпека здійснення депозитних операцій, надійності. Ці принципи є обов'язковими до виконання, оскільки банківська установа, акумулюючи тимчасово вільні грошові кошти та розміщуючи їх у подальшому, ставить за мету отримати дохід не будь-якою ціною, а враховуючи реальні умови, кон'юнктуру на грошовому ринку, макроекономічні чинники. Слідування зазначеним принципам сприяє формуванню стратегії та тактики банківської установи щодо організації та здійснення депозитних операцій, досягненню ефективності та оптимізації депозитної політики.

Оптимальність депозитної політики банківської установи визначається такими загальноприйнятими критеріями, як:

- взаємозв'язок депозитних, кредитних та інших операцій, що дає змогу підтримувати стабільну фінансову стійкість;
- здійснення диверсифікації банківських ресурсів задля мінімізації банківського ризику;
- сегментація депозитного портфеля у розрізі клієнтів, послуг та ринків;
- клієнтоорієнтований підхід до різних груп клієнтів;
- забезпечення конкурентоспроможності депозитних продуктів.

Основними характерними рисами сучасної депозитної політики комерційних банків є:

- 1) тісний зв'язок депозитної політики з кредитною політикою через узгодження параметрів депозитних і кредитних операцій (за термінами, розмірами, процентними ставками);
- 2) відображення стратегії та тактики комерційного банку через депозитну політику під час залучення коштів клієнтів на депозитні рахунки та здійснення позик у визначеному їх раціональному та ефективному співвідношенні;
- 3) депозитна політика впливає на забезпечення ліквідності банку під час прийняття рішень щодо запозичення коштів на міжбанківському ринку та в Національному банку України;
- 4) під час реалізації депозитної політики відбувається презентація широкого асортименту депозитних послуг високого рівня якості, при цьому використовуються різні форми та методи залучення коштів (ключову роль у цьому відіграють строкові депозити,

які є найбільш прогнозованими та найменш ризикованими);

5) ефективність депозитної політики банку визначає стійкість його ресурсної бази, а також конкурентні можливості банківської установи на ринку фінансових послуг.

Для сучасного вкладника під час прийняття рішення про розміщення заощаджень значення мають такі фактори, як рівень процентної ставки, асортимент депозитних продуктів, мережа установ і рівень сервісу. Але вкладникам слід усвідомлювати, що, як правило, маловідомі банки з меншим рівнем надійності пропонують вищі ставки порівняно з банками-лідерами. У свою чергу, визначення оптимального рівня депозитної ставки для банків є складним завданням, яке вирішується кожним банком самостійно з урахуванням ринкової кон'юнктури, потреб та можливостей. Низький рівень процентної ставки породжує відтік депозитів з банку, як наслідок – скорочення активних операцій та зниження прибутковості. Навпаки, завищена депозитна ставка зумовлює підвищення відсоткових виплат та зменшення маржі і також може привести до зниження рівня прибутковості.

Під час формування та удосконалення депозитної політики заслуговує на увагу управління депозитним ризиком банку, який за сучасною нормативною регламентацією депозитних операцій найбільше генерується під час відкриття депозитів до запитання. Це пов'язано з тим, що власник депозиту до запитання має право у будь-який час зняти кошти для обслуговування поточних платежів, що зумовлює потребу банку мати завжди високоліквідні активи.

Якщо розглядати діяльність регіональних представництв комерційних банків, тобто на рівні філій, то депозитна політика, на наш погляд, має враховувати соціально-економічні аспекти розвитку конкретного регіону. Тобто ми виходимо з того, що розроблення депозитної політики відбувається на вищому рівні управління системи банку, а безпосередня її реалізація забезпечується на рівні його структурних підрозділів. Тому й ефективність реалізації депозитної політики залежатиме від того, наскільки враховані регіональні особливості такої реалізації.

За даними офіційного сайту Головного управління статистики у Сумській області, рівень споживчих цін у Сумській області у грудні 2017 р. становив 114,99%, тоді як у грудні 2016 р. – 113,0%. Найбільше зростання цін відбулося на продукти харчування. При-

ріст споживчих цін по області за січень-листопад 2017 р. становив 13,6% за середнього по Україні показника 13,7%. Водночас із листопада до грудня 2017 р. приріст споживчих цін по Сумській області становив 1,5% за середньому показника по Україні 1,0%. Тобто за цим критерієм у рейтингу областей Сумська область посідає передостаннє місце, найбільше значення має тільки Донецька область (1,8%) [8]. На нашу думку, такі особливості не впливатимуть позитивно на потенціальні можливості формування заощаджень населення, які б можна було трансформувати у депозити.

Крім того, рівень середньої зарплати в Сумській області є невисоким порівняно з середніми значеннями по країні. Зокрема, середньомісячна заробітна плата за січень-вересень 2017 р. становить по області 5736 грн., тоді як по Україні – 6847 грн. Реальний наявний дохід відповідного періоду до попереднього року становить: 2014 р. – 90,3%, 2015 р. – 82,1%, 2016 р. – 100,1% [8].

Тобто можна дійти висновку, що населення Сумської області має невисокі показники доходів населення за одночасно високого рівня цін. Тобто висока вартість життя за відносно невисоких доходів населення чинить стримуючий вплив на можливості формування заощаджень та, відповідно, на формування ресурсної бази на рівні регіональних банківських установ.

Також вважаємо за доцільне звернути увагу на економічні показники діяльності економічних суб'єктів, вільні кошти яких також можуть бути трансформовані у депозити. Зокрема, у Сумській області кількість підприємств станом на кінець 2016 р. становила 5287, тоді як у 2014 р. – 5819 (має місце зменшення кількості на 9,14%). Зазначимо, що станом на кінець 2016 р. великих підприємств – 6, середніх – 365, малих – 4916 одиниць. За видами економічної діяльності найбільшу кількість – 1048 одиниць – становлять підприємства сіль-

ського, лісового та рибного господарства, на другому місці за кількістю (1322) – підприємства оптової торгівлі, ремонту автотранспорту, на третьому місці – промисловість (784 одиниці). Отже, Сумська область є більш аграрним регіоном за кількістю підприємств, хоча разом з цим 5 із 6 великих підприємств області є промисловими. Станом на кінець 2016 р. кількість підприємств, які отримали прибуток, становить 74,3% від загальної кількості (25,7% – збиткові) [8].

Отже, підводячи підсумки, зазначимо, що Сумська область знаходиться за показниками соціально-економічного розвитку на середніх позиціях по країні, а за деякими навіть відстає від них. Ці особливості впливають на фінансову активність потенційних вкладників, і саме це зумовлює особливості реалізації депозитної політики банку на регіональному рівні.

**Висновки з цього дослідження.** Удосконалення депозитної політики як стратегії та тактики вітчизняних банків на ринку депозитних продуктів має бути спрямоване на формування пропозиції та розвиток тих банківських продуктів, які б мали реальний попит, були клієнтоорієнтованими, тобто враховували б індивідуальні потреби окремих груп клієнтів. Такий підхід вимагає розроблення і реалізації депозитної політики, яка б мала здатність до модифікацій та адаптації до конкретних умов та потреб клієнтів, враховуючи регіональні особливості соціально-економічного розвитку.

Оскільки цінові параметри депозитних продуктів, такі як термін вкладу, процентна ставка, умови нарахування і сплати процентів, мінімальна сума, умови поповнення та ін., є однаковими для всіх установ системи комерційного банку, то, на нашу думку, реалізацію депозитної політики на регіональному рівні доцільно і можливо здійснювати на основі удосконалення нецінових методів: рекламних акцій, підвищення рівня сервісу, зручності графіка роботи, місця розташування тощо.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Брыгинская Л.Г. Современные аспекты ресурсного обеспечения банковской деятельности в Украине. Инвестиции: практика та досвід. 2014. № 4. С. 135–138.
2. Волкова Н.І. Удосконалення управління залученими депозитними ресурсами банку. Економіка і організація управління. 2016. Випуск № 1 (21). С. 53–59.
3. Жежерун Ю.В. Особливості формування ресурсної бази банків в Україні. Вісник Університету банківської справи. 2015. № 3 (24). С. 32–37.
4. Довгань Ж.М. Удосконалення депозитної політики банківських установ. Наука молода: зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. 2015. № 23. С. 46–53.
5. Ігнатишин М.В. Ресурсна база комерційних банків та її роль у механізмі розвитку банківського бізнесу. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2017. Випуск 1 (7). С. 205–209. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2017/05/1-7-1-2017-34.pdf> (дата звернення 17.03.18).

6. Коваленко В.В. Депозитна політика банків України: реалії та розвиток на майбутнє. Електронне наук. фахове видання: Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 834–837. URL: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/177> (дата звернення 03.02.18).

7. Основні показники діяльності банків України. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 10.02.18).

8. Головне управління статистики у Сумській області. URL: [http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=30&article\\_id=5337](http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=30&article_id=5337) (дата звернення 15.03.18).

#### REFERENCES:

1. Bryginskaia L.G. (2014). *Sovremennye aspekty resursnogo obespecheniia bankovskoi deiatel'nosti v Ukraine* [Modern aspects of resource support for banking in Ukraine]. *Investments: practice and experience*. no. 4. pp. 135–138.

2. Volkova N.I. (2016). *Udoskonalennia upravlinnia zaluchenymy depozytnymy resursamy banku* [Improvement of deposit policy of banking institutions]. *Economics and management organization*. no 1. pp. 53–59.

3. Zhezherun Yu.V. (2015). *Osoblyvosti formuvannia resursnoi bazy bankiv v Ukraini* [Features of the formation of the resource base of banks in Ukraine]. *Journal of the University of banking*. no. 3 (24). pp. 32–37.

4. Dovhan Zh.M. (2015). *Udoskonalennia depozytnoi polityky bankivskykh ustanov* [Improvement of deposit policy of banking institutions]. *Young science: a collection of scientific works of young scientists of TNEU*. no 23. pp. 46–53.

5. Ihnatyshyn M.V. (2017). *Resursna baza komertsii bankiv ta yii rol u mekhanizmi rozvytku bankivskoho biznesu* [Resource base of commercial banks and its role in the mechanism of development of banking business]. *Scientific herald of Mukachevo State University. Series "Economics"*. vol. 1 (7). pp. 205–209. Available at: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2017/05/1-7-1-2017-34.pdf> (accessed 17 march 2018).

6. Kovalenko V.V. (2015). *Depozytna polityka bankiv Ukrainy: realii ta rozvytok na maibutnie* [Deposit policy of Ukrainian banks: realities and future development]. *Electronic sciences. professional edition: Global and national problems of the economy*. no. 4. pp. 834–837. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/177.pdf> (accessed 3 february 2018).

7. *Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy*. Natsionalnyi Bank Ukrainy [Main indicators of activity of Ukrainian banks. National Bank of Ukraine]. Available at: <http://www.bank.gov.ua> (accessed 10 february 2018).

8. *Holovne upravlinnia statystyky u Sumskii oblasti* [Department of Statistics in the Sumy region]. Available at: [http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=30&article\\_id=5337](http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=30&article_id=5337) (accessed 15 march 2018).

## Удосконалення системи діагностики платоспроможності підприємства

**Чемчикаленко Р.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Яременко В.Г.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри державних фінансів  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Павленко О.О.**

магістр  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету

---

У статті розглянуто систему оцінки платоспроможності підприємства. Визначено основні переваги і недоліки використовуваного методичного інструментарію для оцінки платоспроможності підприємства. Запропоновано власне бачення наповнення системи показників, що використовуються в процесі оцінки та аналізу платоспроможності підприємства, в тому числі довгострокової.

**Ключові слова:** платоспроможність, підприємство, оцінка, аналіз, діагностика.

Чемчикаленко Р.А., Яременко В.Г., Павленко А.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДИАГНОСТИКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена система оценки платежеспособности предприятия. Определены основные преимущества и недостатки используемого методического инструментария для оценки платежеспособности предприятия. Предложено собственное видение наполнения системы показателей, используемых в процессе оценки и анализа платежеспособности предприятия, в том числе долгосрочной.

**Ключевые слова:** платежеспособность, предприятие, оценка, анализ, диагностика.

Chemchikalenko R.A., Yaremenko V.H., Pavlenko O.O. IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE PAYMENT DIAGNOSTIC SYSTEM

The article considers the system of solvency assessment of an enterprise. The main advantages and disadvantages of the used methodical tools for assessing the solvency of the enterprise are determined. The actual vision of filling the system of indicators used in the process of assessing and analyzing the solvency of the enterprise, including the long-term ones, is proposed.

**Keywords:** solvency, enterprise, evaluation, analysis, diagnostics.

---

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Як відмічається в численних публікаціях, проблема неплатежів, а відповідно, і зниження платоспроможності не тільки вітчизняних, але і значної кількості зарубіжних підприємств є особливо актуальною в умовах посилення фінансової кризи. Сьогодні ж численні причини, серед яких, наприклад, актуалізація такої фінансової інновації, як обіг криптовалют, зниження темпів та перерозподіл сфер впливу в світовій економіці тощо, приводять до поглиблення проблеми неплатоспроможності підприємств, що змушує нас по-новому

подивитися на цю проблему і шукати нові інструменти її вирішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

При цьому проблема управління платоспроможністю однозначно є не новою. Так, окремі її аспекти тією чи іншою мірою досліджувалися в роботах таких вітчизняних і зарубіжних дослідників, як Л.А. Берстайн, М. Бертонеш, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Л. Гапенські, М.Г. Білопольський, Дж. Депалленс, Дж. Джебборд, Р. Найт, М.С. Абрютіна, І.П. Булеєв, І.О. Бланк, В.А. Гавриленко, В.В. Галасюк, Г.В. Ковальчук, А.М. Поддєрьогін, В.М. Геєць, О.В. Грачов, О.В. Єфимова, Ю.Ю. Журав-



льова, Є.Є. Іонін, В.В. Ковальов, Л.А. Костирко, О.Є. Кузьмін, Л.О. Лігоненко, І.Ф. Пономарьов, Г.В. Савицька, В.М. Шелудько та багато інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас проблема управління платоспроможністю, в тому числі й оцінки рівня платоспроможності вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі, на нашу думку, є недостатньо дослідженою.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є узагальнення інформації щодо особливостей оцінки досягнутого рівня платоспроможності вітчизняних підприємств, в тому числі й у стратегічному аспекті, а також обґрунтування напрямів та заходів щодо підвищення ефективності цієї діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Досліджуючи сутність проблеми оцінки та управління платоспроможністю підприємства, ми зіштовхуємося насамперед із тим, що ця проблематика найчастіше розглядається з двох позицій: оцінки поточної та перспективної платоспроможності.

Так, у більшості робіт із цієї тематики поточна платоспроможність підприємства досліджується шляхом визначення впливу структури джерел фінансування майна на можливість виконання підприємством своїх зобов'язань. При цьому одним із найпоширеніших методів оцінки такої поточної платоспроможності підприємства зараз є агрегатний підхід, коли всі активи розподіляються за швидкістю перетворення їх на гроші та відповідно ці групи активів порівнюються з пасивами, згрупованими за терміновістю їх погашення. Саме перевищення вартості активів певного рівня ліквідності і є запорукою можливості підприємства виконувати свої зобов'язання або, по-іншому, – платоспроможності підприємства.

Один із варіантів такого підходу запропонований у роботі О.Ф. Виноходова та І.Н. Марченкова [1], котрі пропонують здійснювати оцінювання платоспроможності підприємства у розрізі виділених зон. Зокрема, ними виділяються 4 рівні платоспроможності, від абсолютної до кризової, залежно від ступеня забезпеченості поточних зобов'язань платіжними ресурсами, до яких вони відносять середньомісячний дохід та окремі складники поточних активів підприємства.

Таким чином, відповідно до методики реалізації цього підходу в управлінні платоспроможністю підприємства механізми

забезпечення ліквідності оборотних активів підприємства повинні обов'язково поєднуватися з механізмами управління поточними пасивами, оскільки від їхньої узгодженості залежить формування та можливість нарощення чистого оборотного (робочого) капіталу. У зв'язку з цим важливе значення для забезпечення достатньої платоспроможності підприємства в поточному періоді має правильність вибору стратегії фінансування оборотних активів.

При цьому у теорії фінансового менеджменту виділяють всього чотири моделі її реалізації: ідеальну, агресивну, консервативну та компромісну [2, с. 120]. Ідеальна модель полягає в тому, що довгострокові пасиви встановлюються на рівні необоротних активів, а короткострокові зобов'язання – на рівні оборотних активів, що, по суті, і відображено в агрегатному підході до оцінки платоспроможності підприємства.

Оцінюючи ж переваги і недоліки цього методу оцінки платоспроможності (точніше кажучи, методу оцінки ліквідності балансу, використовуваного для оцінки поточної платоспроможності підприємства), необхідно відзначити, що він є максимально простим і забезпеченим інформаційними джерелами у вигляді форм фінансової звітності. Проте, на нашу думку, цей метод не позбавлений і численних недоліків, деякі з яких криються в його перевагах. Так, доступність інформаційного забезпечення, зумовлена використанням балансу як основної форми фінансової звітності, приводить до того, що оцінка має моментний характер і характеризує спроможність забезпечити зобов'язання підприємства майном тільки на певну дату – на дату складання балансу. Проте і така оцінка є доволі хибною, оскільки, з одного боку, використовується не ринкова вартість майна, а лише його залишкова балансова вартість, а з іншого – за потреби розрахуватися підприємство досить рідко вдається до продажу свого майна, тоді як частіше за все просто змушене використовувати кредитну схему фінансування своїх пасивів. До того ж і рознесення активів чи пасивів на відповідні групи є досить умовним і залежить передусім від кон'юнктури ринку, що неодноразово доводилося різними дослідниками [3, с. 306–309], та спотворює результати такого аналізу платоспроможності підприємства.

Ще одним розповсюдженим підходом до оцінки поточної платоспроможності є використання системи показників, що характери-

зують структуру джерел фінансування майна підприємства. Зокрема, такими найчастіше вживаними показниками є коефіцієнти: покриття (який визначається шляхом відношення оборотних активів до обсягу поточних зобов'язань) та поточної платоспроможності, розрахованої шляхом порівняння притоку та відтоку грошових коштів тощо.

Знову можна констатувати як простоту розрахунків цих показників, так і лише уявну можливість останніх точно і неупереджено характеризувати досягнутий підприємством рівень платоспроможності. Так, зокрема, коефіцієнт покриття (або поточної платоспроможності, розрахованої шляхом порівняння поточних активів із поточними пасивами) не тільки не може перманентно надавати точну вартісну характеристику можливого залучення коштів від їх продажу (оскільки, особливо в сучасних реаліях функціонування вітчизняного бізнесу, не тільки фактична вартість угод з їх продажу, але й різниця між ринковою та залишковою балансовою вартістю майна може бути досить суттєвою), але й розраховується за даними балансу всього чотири рази на рік. На відміну від коефіцієнта покриття порівняння грошових потоків дає більш реалістичну картину платоспроможності, оскільки порівнюються саме боргові зобов'язання з фактичними джерелами їх відшкодування, проте він більш складний з огляду на інформаційне забезпечення і такий же неефективний з погляду прогностичної функції його застосування. Він також забезпечує оцінку рівня платоспроможності на певну дату, не даючи можливості спрогнозувати ситуацію навіть на найближче майбутнє. До того ж, абсолютно не відстежується рівномірність надходження та витрачання коштів, що також спотворює картину, але може бути компенсовано розрахунком допоміжних так званих динамічних показників платоспроможності. До складу останніх відносять коефіцієнти синхронності грошових потоків та, відповідно, грошових коштів, достатності коштів та частоти виникнення їх дефіциту тощо [4, с. 57].

Не зайвим є й розрахунок показників, що характеризують оборотність та тривалість обороту окремих складників оборотних коштів та поточних зобов'язань. Зокрема, певний позитивний внесок у розширення розуміння достатності коштів для здійснення розрахунків за своїми зобов'язаннями має забезпечити аналіз оборотності та тривалості обороту грошових коштів та запасів, дебіторської та кредиторської заборгованостей та їх основних

складників, а також тривалості операційного та фінансових циклів.

Цікавою з цього приводу є думка І.Ф. Пономарьова, Е.І. Полякової та О.А. Легченко, котрі згрупували нормативні та критичні коефіцієнти фінансового стану платоспроможності підприємства за такими групами, як:

а) значення показників ліквідності (платоспроможності) підприємства;

б) значення коефіцієнтів платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства;

в) величина коефіцієнтів ділової активності фінансових менеджерів підприємства;

г) значення загального інтегрального коефіцієнта: ліквідності (платоспроможності) підприємства; платоспроможності (фінансової стійкості); ділової активності фінансових менеджерів;

д) величина комплексного інтегрального коефіцієнта фінансового стану підприємства [5].

На нашу думку, найдієвішим механізмом врахування ритмічності та достатності надходження на підприємство грошових коштів та їх потоків є запровадження елементів системи бюджетування, яка включає в себе побудову низки бюджетів, серед яких чи не найголовнішими є бюджети доходів і витрат, бюджет продажів та закупівель тощо.

З метою визначення перспективної платоспроможності в межах здійснення процедур традиційного фінансового аналізу розраховується показник повернення (втрати) платоспроможності, котрий не тільки екстраполює попередній досвід розвитку подій на майбутнє, але й охоплює надзвичайно малу перспективу – 3–6 місяців.

Таким чином, можна констатувати, що найбільш широко вживаний і досліджуваний у теорії класичного економічного аналізу інструментарій визначення платоспроможності підприємства характеризує лише миттєву (або, краще кажучи, ситуативну) платоспроможність, тоді як розроблення адекватних управлінських рішень потребує дослідження цього явища не тільки в короткостроковій, але й у середньо- та стратегічній (довгостроковій) перспективі.

Науковий пошук, проведений вітчизняними та зарубіжними фахівцями в цьому напрямі, дає змогу виділити декілька підходів до визначення більш дієвих механізмів установавання рівня довгострокової платоспроможності підприємства.

Одним із таких підходів є визначення рівня фінансової стійкості як міри довгострокової

платоспроможності підприємства. До цієї групи показників довгострокової платоспроможності належать: коефіцієнт фінансової автономії (фінансової незалежності), коефіцієнт фінансування, коефіцієнт фінансової стабільності (фінансової стійкості). Вважаємо за необхідне доповнити цей перелік показників коефіцієнтом саморозвитку підприємства – відношення фактично можливого обсягу активізації власних фінансових ресурсів до запланованого приросту активів підприємства (запланованого обсягу витрачання власних фінансових ресурсів підприємства на цілі споживання).

З метою визначення довгострокової платоспроможності підприємства Л.О. Баєв і Н.В. Правдіна [6] пропонують використання системи показників платоспроможності, в основу якої лягло поняття «ефективної платоспроможності», що являє собою здатність розплачуватися за зобов'язаннями без втрати наявного рівня розвитку підприємства.

За традиційного підходу до оцінки платоспроможності ставиться питання про здатність підприємства погасити власні поточні зобов'язання за всяку ціну, і навіть ціною повної ліквідації оборотних активів. Науковці [1–3] пропонують оцінювати можливість розплачуватися за зобов'язаннями підприємства без втрати наявного рівня економічного розвитку, що значно конструктивніше з управлінських позицій. Це відповідає стратегічній установці на розвиток підприємства і забезпечення його економічної безпеки, оскільки розплачуватися за своїми зобов'язаннями за рахунок новоствореної вартості можливо в тому разі, якщо підприємство в повному обсязі зберігає необхідні для свого функціонування активи. Пропонується використовувати два показники для узагальнюючої оцінки ефективної платоспроможності: показники повної та поточної ефективної платоспроможності (сутність якої полягає в можливості підприємства оплачувати свої регулярні поточні зобов'язання за рахунок напрацьованих за відповідний період платіжних засобів, що, по суті, відповідає показнику поточної платоспроможності, розрахованої за притоком та відтоком грошових коштів або ж за співвідношенням позитивного та негативного грошового потоку).

На нашу думку, найбільш адекватним та ефективним серед представлених у вітчизняній науковій думці є обґрунтування механізму управління довгостроковою платоспроможністю, запропоноване О.С. Харченко [4, с. 57], котрий у межах дослідження перспективної платоспроможності підприємства запропонував проводити оцінку трьох груп показників:

1. показників миттєвого виконання завдання;
2. показників перспективності виконання завдання;
3. показників достатності генерування коштів.

В іншому своєму дослідженні [7] цей автор, досліджуючи проблему єдиного сектору – ЖКГ, все ж таки досить доречно розширює перелік напрямів дослідження довгострокової платоспроможності за рахунок виділення таких чотирьох ключових напрямів, як: 1) фінанси; 2) клієнти і маркетинг; 3) бізнес-процеси; 4) інновації і персонал.

Дійсно, можна погодитися, що можливість генерувати позитивні грошові потоки з'явиться у підприємства лише в тому разі, коли всі перелічені напрями діяльності будуть ефективно реалізовуватися на підприємстві. Проте О.С. Харченко не звернув увагу на той факт, що має бути врахованим ще щонайменше один фактор – спланованість і підпорядкованість всіх цих складників стратегічній меті підприємства. Інакше діяльність підприємства перетвориться в просте перебирання цифр.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, підсумовуючи результати цього дослідження, необхідно відзначити, що натеper проблема визначення довгострокової платоспроможності підприємства є недостатньо дослідженою та такою, що потребує доопрацювання. Зокрема, потребує уточнення система оціночних критеріїв, до яких можна віднести не тільки ефективність та результативність формування капіталу підприємства, виражені в таких фінансових показниках, як стан фінансової стійкості та ділової активності підприємства, але й рівень та ефективність використання фінансового, трудового, ресурсного потенціалів та їх взаємоузгодженість і підпорядкованість генеральній меті діяльності підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Виноходова А.Ф. Методика оценки платежеспособности предприятия [Электронный ресурс] / А.Ф. Виноходова, И.Н. Марченкова // *Фундаментальные исследования*. 2009. № 1. URL: [http://cyberleninka.ru/article/n/metodika\\_otsenki\\_platezhеспособности\\_predpriyatiya](http://cyberleninka.ru/article/n/metodika_otsenki_platezhеспособности_predpriyatiya)
2. Нагайчук В.В. Політика управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства / В.В. Нагайчук // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Випуск 16. Частина 2. С. 118–121.
3. Кулик А.В. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств / А.В. Кулик // *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем: Збірник наукових праць МННЦ ІТіС*. 2009. № 14. С. 300–332.
4. Харченко О.С. Управління платоспроможністю підприємства в системі економічної безпеки / О.С. Харченко // *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 1. С. 55–59.
5. Пономарьов І.Ф., Полякова Е.І., Легченко О.А. Удосконалення механізму управління політикою платоспроможності підприємства / І.Ф. Пономарьов, Е.І. Полякова, О.А. Легченко // URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/2016>
6. Баев Л.А. Управление платежеспособностью промышленного предприятия / Л.А. Баев, Н.В. Правдина // *Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент*. – 2008. – № 14 (114). URL: [http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenieplatezhеспособностyu\\_promyshlennogo\\_predpriyatiya](http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenieplatezhеспособностyu_promyshlennogo_predpriyatiya)
7. Харченко О.С. Науково-методичний підхід до управління платоспроможністю в системі фінансової безпеки підприємств житлово-комунального господарства / О.С. Харченко // URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4350>

## REFERENCES:

1. Vinohodova, A.F. and Marchenkova, I.N. (2009) Methods of assessing the solvency of the enterprise [Method for assessing the solvency of an enterprise], *Fundamental'nye issledovaniya* [Basic research], [Online], available at: [http://cyberleninka.ru/article/n/metodika\\_otsenki\\_platezhеспособности\\_predpriyatiya](http://cyberleninka.ru/article/n/metodika_otsenki_platezhеспособности_predpriyatiya) (Accessed 12 March 2018).
2. Nahaichuk V.V. (2016) Polityka upravlinnia likvidnistiu ta platospromozhnistiu pidpriemstva [The policy of liquidity management and solvency of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, no. 16, part 2, pp. 118–121.
3. Kulyk A.V. (2009) Problemy orhanizatsii ta metodyky analizu likvidnosti i platospromozhnosti pidpriemstv [Problems of organization and methods of analysis of liquidity and solvency of enterprises]. *Ekonomiko-matematychnе modeliuвання sotsialno-ekonomichnykh system: Zbirnyk naukovykh prats MNNTs ITiS*, no. 14, pp. 300–332.
4. Kharchenko O.S. (2015) Upravlinnia platospromozhnistiu pidpriemstva v systemi ekonomichnoi bezpeky [Management of solvency of the enterprise in the system of economic security] *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 1, pp. 55–59.
5. Ponomarov I.F., Poliakova E.I. and Lehchenko O.A. (2016) Udoskonalennia mekhanizmu upravlinnia politykoiu platospromozhnosti pidpriemstva [Improvement of the mechanism of management of the solvency policy of the enterprise], [Online], available at: <http://www.nbu.gov.ua/node/2016> (Accessed 12 March 2018).
6. Baev L.A. and Pravdina, N.V. (2008) Managing solvency of an industrial enterprise [Solvency management of an industrial enterprise], *Vestnik JuUrGU. Serija: Jekonomika i menedzhmen*, [Online], available at: [http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie\\_plate\\_zhеспособностyu\\_](http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie_plate_zhеспособностyu_) (Accessed 12 March 2018).
7. Kharchenko O.S. (2013) Naukovo-metodychnyi pidkhid do upravlinnia platospromozhnistiu v systemi finansovoi bezpeky pidpriemstv zhytlovo-komunalnoho hospodarstva [Scientific and methodical approach to solvency management in the system of financial security of enterprises of housing and communal services]. *Efektivna ekonomika* (electronic journal), no. 8. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4350> (Accessed 12 March 2018).

УДК 658.14:519.86

## Необхідність проведення оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства

Шалигіна І.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
Сумський національний аграрний університет

У статті досліджено поняття «фінансовий потенціал», узагальнено сучасні погляди та надано авторське трактування цього поняття. Автором проведено дослідження поточного стану фінансового потенціалу підприємства і на перспективу за наявними методиками оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства переробної галузі АПК.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, джерела фінансових ресурсів, фінансовий потенціал підприємства, показник таксономії, управління фінансовим потенціалом.

Шалигіна И.В. НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследовано понятие «финансовый потенциал», обобщены современные взгляды и представлена авторская трактовка этого понятия. Автором проведено исследование текущего состояния финансового потенциала предприятия и на перспективу по существующим методикам оценки и управления финансовым потенциалом предприятия перерабатывающей отрасли АПК.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, источники финансовых ресурсов, финансовый потенциал предприятия, показатель таксономии, управления финансовым потенциалом.

Shalyhina I.V. NECESSITY OF CARRYING OUT OF AN ESTIMATION AND MANAGEMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

In article the concept "financial potential" is investigated, modern sights are generalised and the author's treatment of the given concept is presented. The author carries out research of a current condition of financial potential of the enterprise and also on prospect by existing techniques of an estimation and agrarian complex management in financial potential of the enterprise of processing branch.

**Keywords:** financial resources, sources of financial resources, financial potential of the enterprise, indicator of taxonomy, management in financial potential.

**Постановка проблеми.** Ринкова економіка диктує жорсткі і важкі умови функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, однією з яких є конкуренція. Вирішити це питання можна тільки у разі взаємодії всіх елементів їх загального потенціалу. Кожне підприємство повинне самостійно шукати як внутрішні, так і зовнішні джерела фінансування його діяльності, ефективно використовувати, оцінювати й управляти ними. Також усім підприємствам необхідно чітко і правильно вибирати подальшу стратегію свого розвитку з урахуванням всіх наявних і можливо залучених фінансових ресурсів.

Фінансовий потенціал підприємства розглядається багатьма авторами, а єдине визначення поки не було виведено. Дійсно, провівши оцінку всіх досліджень літературних джерел, визначена значна дискусійність цього питання. Особливо значущим залишається визначення поняття фінансового потенціалу саме підприємства переробної галузі АПК, оскільки тут авторами не враховується певна кількість факторів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Необхідність вивчення цього питання пов'язана з проведенням більш детального дослідження теоретико-методичних аспектів формування, оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства. Розглянуто термінологію таких учених, як В.В. Ковальова, Н.А. Сорокіна, Н.Д. Стахнів, О.Г. Кайгородова, О. Агеєва, Б. Куроєдова, С. Онишко, З. Герасимчук, І. Вахович, П. Стецюк, Н. Климова та інші. Визначено авторське бачення формування та використання фінансового потенціалу підприємства. Також проведено апробацію результатів дослідження за даними фінансової звітності конкретного підприємства аграрної сфери України.

Щодо методів оцінки фінансового потенціалу, то даними дослідженнями займалися такі науковці, як О.І. Маслак, Ю.С. Гончарова, П.А. Фомін, Н.В. Трусова, Н.С. Педченко, М.К. Старовойтов та інші. На жаль, майже у всіх наукових дослідженнях автори розглядають тільки термінологічні аспекти

фінансового потенціалу, тому практично немає конкретних наукових розробок щодо самого механізму оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Натепер є проблема щодо більш об'єктивного дослідження оцінки фінансового потенціалу, тому що він, як правило, порівнюється з вузьким поняттям фінансових ресурсів та фінансового становища підприємства. Тому саме за допомогою фінансової оцінки більшість науковців і пропонують оцінювати ФПП через методики оцінки фінансових ресурсів та фінансового стану підприємства на підставі його фінансової звітності (за певний період часу). Однак інші науковці зазначають, що ця методика оцінки є недостатньою і треба більше враховувати фактор часу і відповідні зміни у складі фінансового потенціалу протягом усього функціонування підприємства. Тому є необхідність проведення оцінки фінансового потенціалу підприємства на перспективу, яку можна проводити за допомогою методів стратегічної оцінки та інших.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Недостатня теоретична та методична опрацьованість зазначених питань, їх актуальність і значення для ефективного функціонування підприємств переробної галузі зумовили написання цієї статті. При цьому можна виділити такі завдання: дослідити трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства» сучасними науковцями та надати власне поняття цього терміна, враховуючи специфіку аграрної сфери; провести комплексну оцінку фінансового потенціалу «Кролевецького КХП» Сумської області за наявними методиками та визначити їх доцільність; удосконалити механізм управління фінансовим потенціалом та подальшим розвитком підприємства, що досліджується.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансовий потенціал як складник загального потенціалу підприємства розглядається такими авторами, як В.В. Ковальов, Н.А. Сорокіна, Н.Д. Стахнів, О.Г. Кайгородов та інші. У цієї групи авторів фінансовий потенціал пов'язаний з такими елементами, як фінансові ресурси, фінансові можливості та результати діяльності підприємства.

В.В. Ковальов визначає фінансовий потенціал як «той, що створює фундамент для трансформації наявного у підприємства ресурсного потенціалу в конкретні результати господарської діяльності підприємства» [1, с. 250].

Н.А. Сорокіна трактує фінансовий потенціал як «сукупність фінансових ресурсів, залучених в оборот з урахуванням залучення додаткових фінансових джерел, виходячи зі стратегічних перспектив та інвестиційної привабливості фірми» [2, с. 26].

Н.Д. Стахнів визначає фінансовий потенціал у вигляді «сукупності фінансових ресурсів, які беруть участь у виробничо-господарській діяльності і характеризуються можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності, а також визначення стратегічного напрямку підприємства» [3, с. 106].

У О.Г. Кайгородова «фінансовий потенціал пов'язаний з максимально можливою вартістю всіх ресурсів підприємства за умови їх функціонування в межах певної організаційної структури» [4, с. 230].

Також є визначення фінансового потенціалу, як «здатності підприємства отримувати грошовий капітал і управляти ним з урахуванням його фінансової стійкості і можливості залучати зовнішні джерела фінансових ресурсів» (А. Агеєв, Б. Куроєдов) [5, с. 93].

Розглянемо групу таких авторів, як С. Онишко, З. Герасимчук, І. Вахович, П. Стецюк, Н. Климова та інші, які розглядають фінансовий потенціал як сукупність не тільки фінансових ресурсів, а й їх резервів, які можуть бути використані за певних умов господарювання. При цьому фінансові ресурси виступають як частина використаного фінансового потенціалу [6, 7, 8].

Так, С. Онишко дає визначення фінансового потенціалу як «передумови продовження руху і його динаміки за рахунок не тільки наявних фінансових ресурсів, а й невикористаних можливостей. Таким чином, якщо фінансові ресурси мають місце на траєкторії руху, тоді фінансовий потенціал – подальший напрям такого руху» [8, с. 69].

П. Стецюк вважає, що фінансовий потенціал – «можливість підприємства генерувати позитивні грошові потоки в обсягах, адекватних його фінансовому становищу» [9, с. 12].

Тому фінансовий потенціал – поняття ширше, ніж фінансові ресурси, і може відрізнятися від них з урахуванням ресурсів, які не задіяні в господарські процеси, але мають таку можливість теоретично і практично (явні і не отримані).

Третя група авторів дає визначення фінансового потенціалу як результату діяльності суб'єктів господарювання, тобто отримання ними певного доходу. Так, В. Глущенко вважає, що «саме фінансовий потенціал є осно-

вою всіх інших видів потенціалу. Він характеризує минуле, сьогодення і майбутнє сукупністю показників, які повинні як кількісно (ресурси), так і якісно (результат) визначати розвиток суб'єкта господарювання» [10, с. 17].

Також до цієї групи авторів можна віднести визначення фінансового потенціалу І. Карапейчика, який, досліджуючи теорію потенціалу і потенціалу підприємства, визначає, що «первинною і головною функцією потенціалу є генерування доходу, а процеси його функціонування повинні реалізовувати виконання цієї функції. Тоді потенціал – можливість досягти певних результатів, і він не впливає на ті чи інші цілі, а характеризує весь спектр можливих результатів його функціонування, в тому числі і цілей, які можуть бути досягнуті» [11, с. 287].

Так, М.Т. Шафіков вважає, що фінансовий потенціал необхідно аналізувати у взаємозв'язку зі властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства, організації, галузей народного господарства загалом із приводу повного використання їх здібностей до створення матеріальних благ і послуг [12, с. 237].

Розмежування понять фінансово-економічного і фінансового потенціалу є найбільш актуальним у сучасних умовах. Так, фінансово-економічний потенціал являє собою характеристику, що включає ресурсний (в тому числі і фінансові ресурси) і виробничий складники. Фінансовий потенціал, на наш погляд, покликаний відобразити положення організації більше з погляду ефективного використання (руху) мобільної частини активів і залучення ресурсів і тісно пов'язаний з інвестиційним складником стратегії компанії [13, с. 232].

Таким чином, провівши оцінку всіх визначень і трактувань перерахованих авторів, можна дійти висновку про те, що поняття «фінансовий потенціал» вимагає подальшого дослідження і вдосконалення. Всі визначення між собою мають деякі протиріччя у своїй суті і в підходах до застосування. Тому, генеруючи деякі підходи, можна дати визначення фінансового потенціалу саме підприємства переробної галузі. Пропонується таке трактування та визначення фінансового потенціалу підприємства переробної галузі: сукупність фінансових ресурсів та резервів, які є, та тих, що, можливо, будуть сформовані, по-перше,

власними джерелами, по-друге, внаслідок проведення більш ефективної бюджетної, податкової політики країни, по-третє, з фінансового ринку, а також за допомогою джерел, що є поки що недоступними або незадіяними в діяльності суб'єкта господарювання, враховуючи усі можливі ризики сезонності виробництва та природно-кліматичних умов виробництва у контрагентів.

На сучасному етапі економічного розвитку суспільства необхідно пам'ятати, що в умовах нестабільного ринку, коли особливо важко ефективно прогнозувати результати діяльності підприємства, мобільність власних фінансових ресурсів, тобто можливість швидко змінити напрям використання фінансових ресурсів, стає визначальним фактором для підтримання сталого розвитку підприємства, оскільки прийняття управлінських рішень має інтуїтивний характер. Для цього необхідно постійно оновлювати інформацію про фінансовий стан підприємства, тобто оцінювати його ФПП. Цей підхід дає змогу швидше реагувати на зміни як у зовнішньому середовищі, так і у внутрішньому, а також коригувати діяльність підприємства.

Вважають, що методика оцінки фінансового потенціалу підприємства має бути більш спрощеною та давати змогу отримувати максимально якісну інформацію про його поточний стан. Було проведено дослідження цих методик, за результатами виявлено, що найбільше відповідає сформованим принципам і цілям методика оцінки фінансового потенціалу підприємства П.А. Фоміна та М. К. Старовойтова. Однак цю методику необхідно поєднувати з оцінкою ймовірності банкрутства підприємства за методикою Ліса. У наукових працях трапляються також поєднання і з моделлю Альтмана та Бівера.

Для наукового дослідження за темою було обрано «Кролевецький КХП» м. Кролевець Сумської області. За даними його фінансової звітності виявлено, що на сучасному етапі своєї діяльності основною метою КХП є мінімізація збитку з поступовим переходом до отримання прибутку, повернення інвестиційної привабливості, оптимізація структури капіталу і забезпечення фінансової стійкості хоча б на рівні 2016 року (52,0%), автономності відносно від'ємних значень 2014–2015 рр., а також, як і для будь-якого суб'єкта господарювання, – постійне поліпшення свого фінансового потенціалу. Виконання цих напрямків на пряму залежить від того, наскільки правильними будуть прийняті конкретні управлінські

рішення після проведеної оцінки поточного стану фінансового потенціалу. Тому некоректність та неточність розрахунків проведення оцінки можуть привести до небажаних наслідків, тому що можуть бути підстави для прийняття неефективних управлінських рішень.

Провівши дослідження за вищезазначеною методикою, можемо сказати, що в «Кролевецькому КХП» за період дослідження майже не виявлено позитивних змін у рейтинговій оцінці його фінансового потенціалу. Так, оцінивши 2014 рік, було виявлено, що абсолютно усі показники ФПП є низькими. Половина з них взагалі має від'ємне значення (тому що для розрахунку цих показників бралися від'ємні дані чистого збитку та власного капіталу). У 2015 році така ситуація з низькими показниками ФПП, покращання є тільки за коефіцієнтом абсолютної ліквідності, який має вже середній рівень. А в 2016 році позитивна зміна була тільки за коефіцієнтом фінансової незалежності, який вже став високого рівня (тому що власний капітал КХП змінився з від'ємного значення на позитивне). Таким чином, «Кролевецький КХП» Сумської області має зовсім низький рівень ФПП. Загальна його діяльність є збитковою, а саме воно є фінансово нестабільним, хоча з певним покращанням у 2016 році.

Також проведено розрахунки ймовірності настання банкрутства «Кролевецького КХП» за допомогою моделі Ліса, за якою ймовірність банкрутства досить велика і є достатня загроза настання банкрутства: значення  $Z$  є низьким:  $-0,0132$ ,  $-0,0130$  та  $-0,0075$  (негативно вплинув обсяг чистого збитку, непокритий збиток та від'ємне значення власного капіталу). Однак і за цими розрахунками є незначне покращання цього показника, що свідчить про поступовий вихід підприємства з повної кризи.

Далі проведена оцінка підприємства за рівнем ліквідності та платоспроможності, щоб визначити, чи досягає воно цілей, які були ним заплановані. Розподіливши активи за рівнем їх платоспроможності, отримали такі результати: в 2014 та 2015 рр. «Кролевецький КХП» перебував на межі банкрутства, тому що його майна не вистачало для погашення своєї поточної заборгованості. Практично така ситуація виникла тому, що воно працювало збитково та мало від'ємне значення власного капіталу. Однак вже у 2016 році ситуація з рівнем платоспроможності зовсім незначно, але покращується, і КХП піднімається за платоспроможністю з рівня банкрутства до низь-

кого рівня. Тобто воно формує свої оборотні активи тільки за рахунок короткотермінових залучених (поточних) зобов'язань. У нього в обороті відсутні власні кошти, а тільки залучені, і частина поточних боргів спрямована на формування необоротних активів. Власний капітал вже має позитивне значення.

Категорія «потенціал» за своєю суттю повинна відображати не тільки наявні, а й потенційні можливості підприємства, відповідно і показник ступеня використання потенціалу повинен відображати рівень досягнення максимально можливих фінансово-господарських показників суб'єкта господарювання.

Таким чином, для визначення рівня використання фінансового потенціалу підприємств було б доречним використовувати інтегральний показник – коефіцієнт таксономії. Цей показник використовується для статистичної характеристики більшості об'єктів, тому його можна застосувати і для оцінки досягнутого рівня розвитку аграрних підприємств за рахунок використання його фінансового потенціалу. Необхідно провести повну оцінку ефективного використання фінансового потенціалу, щоб дізнатися, як він вплинув на розвиток «Кролевецького КХП» Сумської області. Для цього використовуємо методику на основі розрахунку таксономічного показника, основоположником якого був В. Плюта [15, с. 133].

На підставі фінансової звітності господарства були обрані і розраховані необхідні показники, які дозволять нам визначити коефіцієнт таксономії для оцінки фінансового потенціалу підприємства.

За допомогою фінансової звітності «Кролевецького КХП» за 2014–2016 роки були розраховані та обрані певні показники. Саме з їх допомогою визначимо коефіцієнт таксономії щодо рівня ФПП підприємства. На підставі наукових робіт авторів виділений перелік показників, які дадуть змогу визначити інтегральний показник рівня фінансового потенціалу підприємства (табл. 1).

Фактори, що впливають на фінансовий потенціал, – це, передусім, стійке зростання суми власних коштів підприємства, а також валової виручки та валового прибутку, високий рівень рентабельності та ліквідності, забезпечення припустимої норми залежності від кредиторів.

2. Після цього ми за три роки по кожному показнику знаходимо середнє значення, будемо матрицю й отримані результати заносимо в таблицю 2.



Таблиця 1

**Стимулятивні та дестимулятивні показники діяльності  
«Кролевецького КХП» Сумської області**

Період часу	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт маневреності ВК	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт термінової ліквідності	Показник рентабельності ОД	Фондовіддача	Показник рентабельності реалізації	Чистий збиток, тис. грн
2014	-0,112	7,3	-8,9	0,04	0,22	-9,1	0,9	8,6	-3833,0
2015	-0,125	6,8	-7,9	0,14	0,19	-0,5	0,7	18,0	-152,0
2016	0,52	-0,79	1,9	0	0,11	-1,3	0,4	18,8	-411,0
С/Д	С	С	Д	Д	С	Д	С	С	Д

*Джерело: власні розрахунки за даними звітності КХП*

Таблиця 2

**Матриця нормованих показників діяльності підприємства за стимулятивними та дестимулятивними показниками, «Кролевецький КХП» Сумської області**

Період часу	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт маневреності ВК	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт термінової ліквідності	Показник рентабельності ОД	Фондовіддача	Показник рентабельності реалізації	Чистий збиток, тис. грн
<b>Zij</b>									
2014	-0,65	<u>1,66</u>	1,82	0,67	<u>1,29</u>	0,83	<u>1,36</u>	0,57	2,62
2015	-0,74	1,55	1,61	0,01	1,12	<u>0,05</u>	1,06	1,19	<u>0,10</u>
2016	<u>4,0</u>	-0,18	<u>-0,39</u>	<u>0,0</u>	0,65	0,12	0,61	<u>1,25</u>	0,28

*Джерело: власні розрахунки*

3. Потім складаємо вектор, виходячи із стимуляторів (обираємо максимальне значення) чи дестимуляторів (мінімальне значення).

$$P_0 = \{4,0; 1,66; -0,39; 0; 1,29; 0,05; 1,36; 1,25; 0,10\}$$

4. Визначаємо відстань між окремими періодами спостереження та вектором-еталоном: Сі 2014 – 5,02 Сі 2015 – 3,84 Сі 2016 – 2,09

$$5. \hat{C}_0 = 1/3 * (5,02+3,84+2,09)=3,65$$

$$6. S_0 = \sqrt{1/3 (5,02-3,65)^2 + (3,84 - 3,65)^2 + (2,09 - 3,65)^2} = 1,20$$

$$7. C_0 = 3,65 + (1,20 * 2) = 6,05$$

8. Знаходимо таксономічний показник коефіцієнта розвитку за кожним роком: d(2014) = 0,83; d(2015) = 0,63; d(2016) = 0,35

9. Знаходимо таксономічний показник Кі:

$$K_i (2014) = 0,17; K_i (2015) = 0,37; K_i (2016) = 0,65$$

Таким чином, КХП найбільш ефективно використовувало свій фінансовий потенціал саме в 2016 році, тому що значення таксономічного показника є найвищим, а най-

гірше він працював у 2014 році. Також у підприємства є власні резерви до покращання свого рівня розвитку, і воно їх використовує, тому що необхідно наближати показник таксономії до 1.

Тепер спрогнозуємо ймовірний розвиток «Кролевецького КХП» на плановий період. Беремо за період дослідження ті самі показники, але з можливим частковим їх покращанням згідно з тенденцією, що склалася у КХП щодо 2016 року.

3. Складаємо вектор:  $P_0 = \{1,10; 4,4; 0,83; 0; 0,52; 1,28; 1,58; 1,06; 0\}$

4. Визначаємо відстань між окремими періодами спостереження та вектором-еталоном: Сі 2016 – 6,80; Сі план – 1,35.

$$5. \hat{C}_0 = 4,08 \quad 6. S_0 = 2,72 \quad 7. C_0 = 9,52$$

8. Знаходимо таксономічний показник коефіцієнта розвитку за кожним роком: d(2016) = 0,71; d(план) = 0,14

9. Знаходимо таксономічний показник: Кі (2016) = 0,29; Кі (план) = 0,86

Таблиця 3

**Стимулятивні та дестимулятивні показники діяльності  
«Кролевецького КХП» Сумської області з урахуванням плану**

Період часу	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт маневреності ВК	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт термінової ліквідності	Показник рентабельності ОД	Фондовіддача	Показник рентабельності реалізації	Чистий збиток, тис. грн
2016	0,52	-0,79	1,9	0	0,11	-1,3	0,4	18,8	-411,0
план	0,65	1,50	1,35	0,20	0,30	0	1,5	21,3	0
С/Д	С	С	Д	Д	Д	С	С	С	С

*Джерело: власні розрахунки*

Таблиця 4

**Матриця нормованих показників діяльності підприємства за стимулятивними та дестимулятивними показниками з урахуванням плану**

Період часу	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт маневреності ВК	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт термінової ліквідності	Показник рентабельності ОД	Фондовіддача	Показник рентабельності реалізації	Чистий збиток, тис. грн
Zij									
2016	0,88	-2,32	1,17	0	<u>0,52</u>	1,11	0,42	0,89	0
план	<u>1,10</u>	<u>4,4</u>	<u>0,83</u>	1,0	1,43	<u>1,28</u>	<u>1,58</u>	<u>1,06</u>	<u>0</u>

*Джерело: власні розрахунки*

Так, у плановому періоді за виконання умов (показники відповідатимуть плану) наше підприємство може мати найвищий показник таксономії – 0,86, тобто і найкращий розвиток. Таким чином, КХП зможе зміцнити рівень свого фінансового потенціалу тільки за виходу повністю на беззбиткову діяльність, за зростання розміру власного капіталу та зменшення своїх зобов'язань, також воно значно покращить свій подальший розвиток.

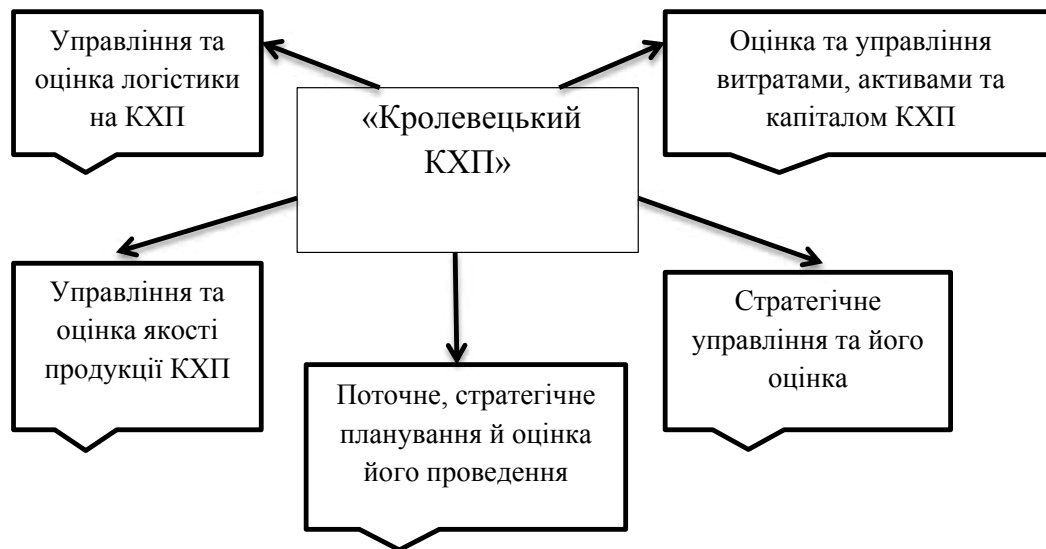
Для того щоб «Кролевецький КХП» поступово перейшов від поточного стану його фінансового потенціалу до планового, необхідно удосконалити механізм управління подальшим його розвитком.

Сам механізм розвитку можна представити як спеціалізований елемент усього механізму управління, що забезпечуватиме зміну сформованих етапів та елементів у всьому господарському механізмі. Так, збалансований розвиток як його ФПП, так і самого підприємства має бути флагманом досягнення максимальної ефективності та доходності діяльності саме через міцність його фінансо-

вого потенціалу. Щоб його досягти, КХП необхідно вчасно провести зміну свого фактичного (збиткового) стану діяльності на новий, за якого подальший розвиток буде відбуватися за рахунок урівноваження впливу доходів і витрат у поточному і плановому періодах. Забезпечення збалансованого розвитку підприємства та його ФПП подані на рис. 1:

**Висновки з цього дослідження.** Для того щоб фінансовий потенціал був забезпеченим вчасною оцінкою та ефективним управлінням на «Кролевецькому КХП» Сумської області, необхідно:

1. Зміцнити його фінансовий потенціал за рахунок зростання вхідних та зменшення вихідних грошових потоків через їх постійну оцінку як у поточному періоді так і на перспективу (це можливе через зростання виручки від реалізації, яка фактично за 2014–2016 рр. знизилася майже на 20,0%); зменшення вихідних грошових потоків можна досягти за рахунок значного зниження витрат, які відносяться до собівартості продукції, і тих, що покриваються за рахунок можливого прибутку.



**Рис. 1. Методи забезпечення збалансованого ФПП та розвитку «Кролевецького КХП» Сумської області**

*Джерело: власні пропозиції*

2. Мобілізувати усі внутрішні резерви: провести реструктуризацію активів КХП та їх структури (яка фактично є нераціональною і негативно впливає на формування та використання його ФПП) з можливим перетворенням у грошову форму певних матеріальних та фінансових активів. Оновити деякі основні виробничі потужності для більш ефективної їхньої роботи, тому що у КХП є ще застаріле обладнання, що зменшує кількість та якість продукції та послуг.

3. Враховувати негативні фактори впливу з боку конкурентів з Сумської та сусідніх областей, особливо приватної форми власності, які є прибутковими.

4. Необхідно більш оптимально розподіляти та перерозподіляти власні та залучені фінансові ресурси.

5. Розробити відповідні управлінські рішення щодо досягнення для початку беззбиткового рівня ведення своєї діяльності з подальшою її трансформацією у прибуткову, а також зміцнення надійності та більшої ліквідності влас-

ного капіталу (не допускати повернення його до від'ємного значення 2014–2015 рр.). На жаль, останній фактор залежить не від самого КХП, а від держави, зокрема ДЗКУ, філією якої він є.

6. Вчасно оцінювати, виявляти та регулювати всі структурні перетворення у власному фінансовому потенціалі для вчасного реагування на ці зміни з метою мінімізації, як правило, негативного впливу.

7. Більше застосовувати методи управлінського впливу на фінансові ресурси підприємства.

8. Запровадити процес діагностики (оцінки) через визначення та дослідження базових показників діяльності КХП, оцінку впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на його стан, оцінку сили їх впливу для виявлення відхилень від необхідного стану, розроблення заходів для подолання цих відхилень, прийняття управлінських заходів з метою попередження нових проблем і підвищення ефективності системи управління ФПП.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Ковальов В.В., Ковальов Віт. В. Фінанси організацій (підприємств): [підручник]/ М.: Велбі, Проспект. 2006. 352 с.
2. Сорокіна Н. А. Фінансовий потенціал комерційних організацій: моделі та фактори// Електронний науковий журнал Байкальського державного університету економіки і права, 2011. № 6. С. 25–29.
3. Стахнів Н.Д. Методичні засади фінансового потенціалу підприємств// Культура народів Причорномор'я, 2010. № 183. Т. 2. С. 105–107.
4. Кайгородов А. Г. Фінансовий потенціал як критерій доцільності фінансового оздоровлення підприємства// Аудит і фінансовий аналіз, 2007. № 4. С. 226–233.

5. Агеев А. Стратегічна матриця компанії// Економічні стратегії, 2007. № 5–6. С. 90–96.
6. Климова Н. Економічний аналіз: навчальний посібник / П.: «Пітер», 2010. 210 с.
7. Герасимчук З., Вахович І. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник/ Луцьк. 2007. 412 с.
8. Онишко С. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки// Фінанси України. 2003. № 6. С. 67–74.
9. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств / К.: ННЦ ІАЕ, 2009. 370 с.
10. Глуценко В.В. Концептуальні засади формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання на Україні // матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, Харків. 2013. С. 13–25.
11. Карапейчик І.Н. Логіка використання потенціалів в задачах управління потенціалів // Бізнес інформ, 2012. № 9. С. 285–290.
12. Шафіков М. Т. Потенціал: сутність та структура // «Фінансові знання», № 1. 2002. С. 236–246.
13. Гузеєва А. В. До питання визначення сутності фінансово-економічного потенціалу організації // Молодий вчений, 2014. № 10. С. 229–232.
14. Фомін П.А., Старовойтов М.К. Особливості оцінки виробничого і фінансового потенціалу промислових підприємств/ «Фінанси», 2003. с. 264.
15. Пожарська А.С. Методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу на основі визначення таксономічного показника / «Управління розвитком», № 18 (158). 2013. С. 130–134.

## REFERENCES:

1. Kovalov V.V., Kovalov Vit.V. (2006) Finansy organizatsiy (pidpryemstv) [Finance of the enterprises]. Moscow: "Velbi, Prospekt".
2. Sorokina N.A. (2011) Finansoviy potentsial komertsyinykh organizatsiy: modeli ta factory [Financial potential of the commercial organisations: models and factors]. The electronic science journal of the Baikalsky state power economy and law, no.6, pp.25–29.
3. Stakhniv N.D. (2010) Metodychni zasady finansovogo potentsialu pidpryemstv [Methodical bases of financial potential of the enterprises]. Culture of the peoples of the Black Sea, no.183, pp.105–107.
4. Kayhorodov A.H. (2007) Finansoviy potentsial yak kryteriy dotsilnosti finansovogo ozdorovlennya pidpryemstva [Financial potential as criterion of expediency of financial improvement of the enterprise]. Audit and the financial analysis, no.4, pp. 226–233.
5. Aheev A. (2007) Strategichna matrystya kompanii [Strategic matrix of the company], Economic strategy, no.5–6, pp.90–96.
6. Klimova N. (2010) Ekonomichniy analiz [The economic analysis]. St. -Petersburg: "Piter".
7. Herasymchuk Z., Vakhovych I. (2007) Finansoviy menedgment [Financial management]. Lutsk.
8. Onyshko S. (2003) Finansoviy potentsial innovatsiyного rozvytku ekonomiky [Financial potential of innovative development of economy], Finance of Ukraine, no.6, pp.67–74.
9. Stetsuk P.A. (2009) Strategiya i taktyka upravlinnya finansovymy resursamy silskogospodarskykh pidpryemstv [Strategy and tactics of management by financial resources of the agricultural enterprises]. Kiev, NNC IAE.
10. Hluschenko V.V. (2013) Kontseptualni zasady formuvannya finansovogo potentsialu subektiv gospodaruvannya na Ukrayini [Conceptual bases of formation of financial potential of subjects of managing in Ukraine]. Proceedings of the Vseukrainskoyi naukovopraktychnoyi konferentsiyi, Kharkov, pp. 13–25.
11. Karapeychuk I.N. (2012) Logika vykorystannya potentsialiv v zadachakh upravlinnya potentsialiv [Logic of use of potentials in problems of management of potentials], Business an inform, no.9, pp. 285–290.
12. Shafikov M.T. (2002) Potentsial: sutnist ta struktura [Potential: essence and structure], Financial knowledge, no.1, pp. 236–246.
13. Huzeeva A.V. (2014) Do pytannya vyznachennya sutnosti finansovo-ekonomichnogo potentsialu organizatsiyi [To a question of definition of essence of financial and economic potential of the organisation], The young scientist, no.10, pp. 229–232.
14. Fomin P.A., Starovoytov M.K. (2003) Osoblyvosti otsinky vyrobnychogo i finansovogo potentsialu promyslovykh pidpryemstv [Features of an estimation of industrial and financial potential of the industrial enterprises], Finance.
15. Pozharska A.S. (2013) Metodychniy pidkhid do otsinky finansovogo potentsialu na osnovi vyznachennya taksonomichnogo pokaznyka [The methodical approach to an estimation of financial potential on the basis of definition an indicator of taxonomy], Management of development, no. 18 (158), pp. 130–134.

УДК 336.717:336.717.061(477)

## Сучасний стан банківського кредитування в Україні: проблеми та перспективи

**Швець Ю.О.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Запорізького національного університету

**Горбачов О.Є.**

студент економічного факультету  
Запорізького національного університету

У статті розглянуто та досліджено стан банківського кредитування в сучасних умовах національної економіки України. Проаналізовано зміни у структурі кредитних вкладень. Проведено аналіз основних причин виникнення банківських кредитів у портфелях банку, причин підвищення процентних ставок за кредитами. Розглянуто актуальні натеper проблеми, які впливають на розвиток банківського кредитування, і запропоновано можливі шляхи вирішення розглянутих проблем. Визначено основні напрями вдосконалення кредитної діяльності вітчизняних банків.

**Ключові слова:** банківський кредит, відсоткова ставка, банківське кредитування, динаміка, резиденти, дослідження.

Швець Ю.А., Горбачев А.Е. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассмотрено и исследовано состояние банковского кредитования в современных условиях национальной экономики Украины. Проанализированы изменения в структуре кредитных вложений. Проведен анализ основных причин возникновения банковских кредитов в портфелях банка, причин повышения процентных ставок по кредитам. Рассмотрены актуальные на сегодняшний день проблемы, которые влияют на развитие банковского кредитования, и предложены возможные пути решения рассматриваемых проблем. Определены основные направления совершенствования кредитной деятельности отечественных банков.

**Ключевые слова:** банковский кредит, процентная ставка, банковское кредитование, динамика, резиденты, исследование.

Shvets Y.O., Gorbachev A.E. THE CURRENT STATE OF BANK LENDING IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article examines and studies the state of bank lending in the current conditions of the national economy of Ukraine. Changes in the structure of credit investments are analyzed. The analysis of the main reasons for the emergence of bank loans in the bank's portfolios, the reasons for the increase in interest rates on loans. The current problems that affect the development of bank lending are considered and possible ways of solving the problems under consideration are suggested. The main directions of improving the credit activity of domestic banks.

**Keywords:** bank credit, interest rate, bank lending, dynamics, residents, research.

**Постановка проблеми.** Натеper у багатьох державах світу проходить процес універсализації фінансового посередництва. Це проявляється в активній співпраці між банками, інвестиційними фондами та страховими компаніями, а також у створенні різноманітних гібридних форм ФП. Фінансовий ринок в Україні знаходиться під впливом банків, оскільки вони є основними фінансовими посередниками та відсутня розвинена інфраструктура фондового ринку. Отже, саме банки повинні розпочати вводити нові, більш інноваційні фінансові механізми щодо інвестиційного забезпечення. Таким чином, вивчення визна-

ченої проблеми є актуальним для подальшого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Обговорення проблем сучасного стану банківського кредитування – це досить багатогранне явище, яке розглядає та досліджує велика кількість вітчизняних та іноземних науковців. Методологічне підґрунтя розвитку фінансового посередництва та банківського кредитування закладене у працях науковців, таких як В. Глущенко, Г. Музиченко, Л. Примостка, І. Сало, О. Болдирев, О. Дзюблюк, О. Криклій, Р. Павленко, Я. Молохова. Однак за наявності результатів та наукових розро-

бок пропонуються авторські позиції з приводу бачення сучасного розвитку банківського кредитування саме як основи в діяльності фінансового посередництва України.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження розвитку банківського кредитування у сучасних умовах, аналіз динаміки банківського кредитування в Україні, визначення проблем банківського кредитування, виокремлення перспектив розвитку банківського кредитування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У наш час в економіці України спостерігається тенденція підвищення економічного зростання, це важливо для вітчизняного фінансового ринку, оскільки темпи зростання та стійкість економіки залежить від можливості банківської системи країни відповідати попиту на грошові ресурси для задоволення потреб суб'єктів господарювання. Але якщо розглядати тенденції розвитку кредитних операцій вітчизняних банків сьогодні, то необхідно зазначити, що спостерігається значне послаблення попиту саме виробничої галузі в грошових ресурсах у розрізі банківського кредитування. Основною операцією комерційних банків в Україні є надання кредитів та здійснення кредитної політики в країні, а отже, від кредитних операцій надходить основна частина доходу банків.

Аналізуючи стан банківської сфери в Україні, спостерігаємо фінансовий крах банків через неефективну та ризиковану кредитну політику. Як наслідок, актуальною є проблема щодо вдосконалення діяльності банків у сфері кредитування. Банкам необхідно проводити кредитні операції, які здатні отримати максимальний прибуток та знизити ризик, що пов'язано із процедурою кредитування загалом.

Особливостями кредитного ринку є його можливість мобілізувати фінансові ресурси та швидко і безперешкодно здійснювати їх продаж на комерційній основі суб'єктам госпо-

дарювання, які потребують грошових коштів для розширення чи створення нових підприємницьких структур.

Кредитний ринок є найбільш розвинутою частиною фінансового ринку, тому це основний його складник. Високий ступінь розвитку можна пояснити перевагами кредитного ринку порівняно з іншими сегментами фінансового ринку.

Кредитна система – це система кредитних відносин та принципів кредитування, сукупність кредитно-фінансових установ, які створюють, акумулюють і надають грошові засоби на засадах кредитування.

Дослідження банківського кредитування свідчить, що українські банки в останні роки здійснювали значну кількість банківських операцій, переважну частку яких становили кредитні операції, що становлять сукупний кредитний портфель банку та банківської системи України. Основні показники стану міжбанківського кредитного ринку в Україні за 2012–2017 рр. наведені в табл. 1.

У 2012–2017 рр. банківське кредитування має лише негативні тенденції. У 2017 р. загальний обсяг наданих кредитів зменшився на 20 402 млн. грн., що дорівнює 6,5%, але у 2016 р. загальний обсяг наданих кредитів порівняно з 2015 р. зменшився на 790 631,1 млн. грн., що дорівнює 70,43%. Середньозважена відсоткова ставка у 2015 р. зменшилася на 3,83%, що у відсотковому значенні дорівнює 17,56%, це є позитивним фактором, але у 2015 р. порівняно з 2012 р. середньозважена відсоткова ставка зросла на 5,66%, що у відсотковому значенні дорівнює 45,94%.

Розглянемо динаміку наданих кредитів резидентам залежно від секторів економіки у табл. 2.

Аналізуючи табл. 2, слід визначити, що у 2017 р. загальний обсяг кредитів збільшився порівняно з 2016 р. на 27 975 тис. грн., що дорівнює 2,83%. Та порівняно з 2012 р. та 2013 р.

Таблиця 1

**Основні показники стану міжбанківського кредитного ринку України, 2012–2017 рр.**

Показник	Рік						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Загальний обсяг наданих кредитних ресурсів, млн. грн.	1 128 630	910 739	1 559 796	1 122 616	331 985	311 583	
Середньозважена відсоткова ставка, %	Загалом	12,32	4,68	10,82	21,81	17,98	13,5
	У т.ч. операціями овер-найт	10,92	4,23	10,84	21,01	17,14	12,8

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Таблиця 2

**Кредити, надані резидентам у розрізі секторів економіки, 2012–2015 рр.**

Рік	Усього	Інші фінансові корпорації	Сектор загального державного управління	Нефінансові корпорації	Інші сектори економіки
2012	815 142	16 229	5803	605 425	187 685
2013	910 782	19 317	5908	691 903	193 654
2014	1 020 667	25 576	4926	778 841	211 325
2015	981 639	15 564	3364	787 795	174 904
2016	988 682	11 583	1430	822 114	163 555
2017	1 016 657	10 936	1522	829 932	174 268

*Джерело: розроблено автором на основі [9]*

Таблиця 3

**Кредити, надані резидентам, у розрізі видів валют і строків погашення**

Рік	До 1 року	Від 1 до 5 років	Більше 5 років	У нац. валюті	В ін. валюті
2012	344 237	294 511	176 394	515 580	299 562
2013	426 082	310 739	173 961	602 776	308 006
2014	413 045	390 343	217 280	547 987	472 680
2015	437 977	329 593	214 057	433 826	547 802
2016	350 475	389 798	258 409	504 999	493 683
2017	405 718	342 147	268 792	570 627	446 031

*Джерело: розроблено автором на основі [9]*

обсяг кредитів збільшився на 166 497 тис. грн. (20,43%) та 70 857 тис. грн. (7,78%) відповідно. У структурі наданих кредитів основна частка припадає на нефінансові корпорації (81,63% у 2017 р.).

Розглянемо динаміку наданих кредитів резидентам залежно від терміну погашення та валюти у табл. 3.

Протягом 2012–2014 рр. та 2016–2017 рр. кредитування в Україні здійснювалося переважно в національній валюті, а у 2015 р. частка кредитів в іноземній валюті зросла до 54,13%. Частка довгострокових кредитів у 2017 р. зросла порівняно з 2013–2016 рр., що є позитивною тенденцією.

Як свідчать дослідження, значного розвитку набуває кредитування нефінансових корпорацій – суб'єктів підприємництва, що займаються виробничою діяльністю, реалізацією товарів і наданням послуг (так звані суб'єкти реального сектору економіки) (рис. 1).

У структурі кредитів, що видані нефінансовим корпораціям, основну частку становлять інші фінансові корпорації (рис. 1). На них в аналізованому періоді припадало від 15 133 млн. грн. (2012 р.) до 10 791 млн. грн. (2017 р.). Питома вага кредитів, наданих державним нефінансовим корпораціям, була

несуттєвою та мала негативну динаміку. Обсяг таких кредитів зменшився від 1095 млн. грн. у 2012 р. до 145 млн. грн. у 2017 р.

Динаміка обсягу виданих кредитів найпопулярнішими банками в Україні за 2013–2016 рр. зображена на рис. 2.

Аналізуючи діаграму, можна помітити позитивну динаміку. Майже всі банки в період 2013–2016 рр. збільшили обсяг видачі своїх кредитів. Лідером у цьому сегменті є «ПриватБанк» – 177 810 481 грн. у 2016 р., що на 64 084 789 грн. більше, ніж у 2013 р., або на 56,35%.

З табл. 3 видно, що юридичні особи віддають перевагу кредитам у національній валюті (64,98%).

Отже, серед проблем кредитування банківськими установами суб'єктів господарювання в Україні необхідно виокремити основні:

- економічний та політичний стан в країні є нестабільним;
- нормативно-правова база в Україні в розрізі банківської сфери є досить недосконалою та неактуальною;
- облікова ставка НБУ є високою, через що кредитування є досить дорогим;
- для клієнтів надані не вигідні кредитні угоди;

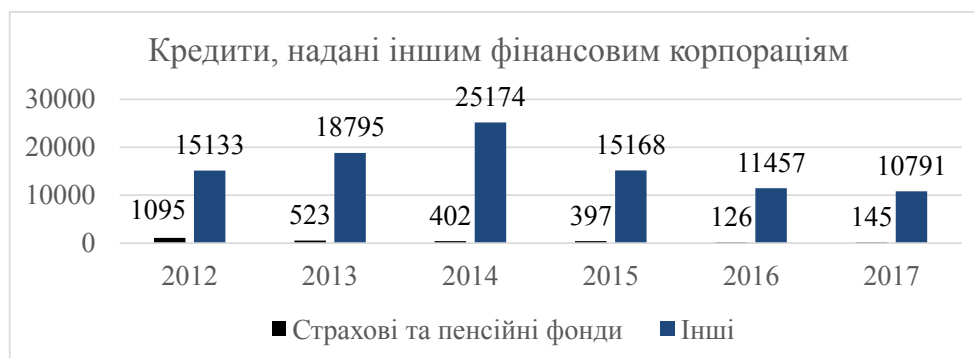


Рис. 1. Динаміка кредитів, які були надані іншим фінансовим корпораціям [9]

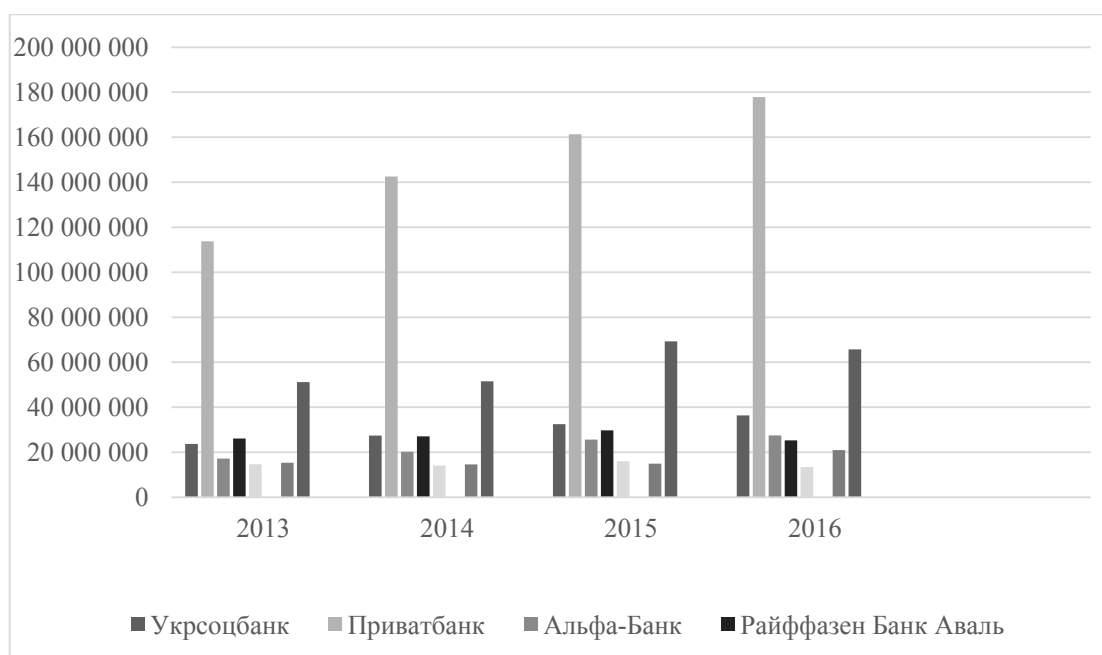


Рис. 2. Динаміка виданих кредитів банками, 2013–2016 рр. [12]

– процедура отримання кредиту займає багато часу.

Проаналізовано проблеми кредитування банківськими установами в Україні та зроблено висновки, що вітчизняній банківській системі необхідне реформування, яке буде спрямоване на підвищення доступності кредитів, зниження їх вартості, доступні кредитні ставки. Також необхідно оновити нормативно-правову базу щодо банківського кредитування та розглянути іноземний досвід, використати певні іноземні процедури в Україні. Як висновок, банківська система та фінансовий сектор в Україні потребують реформ.

Для оздоровлення фінансового сектору, підвищення темпів економічного зростання в Україні необхідно створити ефективний

механізм удосконалення політики кредитування банками. В умовах подолання наслідків фінансової кризи для української економіки та забезпечення подальшого розвитку України саме це є основним завданням [10]. Для розвитку банківського кредитування та створення фінансової стабільності в зазначений період пропонуємо:

– зробити банківські послуги більш якісними для покращення їх конкурентоспроможності;

– встановити обмеження відсоткових ставок за кредитами в межах державних актів та контролювати його виконання;

– з допомогою залучення додаткового акціонерного капіталу підвищити рівень банківського сектору;



– удосконалити такі процедури в банківській сфері, як реорганізація, санація та ліквідація банку;

– стимулювати комерційні банки до кредитування інноваційних проектів;

– виокремити, що скорочення регулятивного капіталу банку на 20% та більше є критерієм проблемного банку;

– збільшити капітальні ресурси державних банків, підвищити їх кількість та посилити їхню роль на фінансово-кредитному ринку в Україні.

Отже, наведені заходи здатні сприяти оздоровленню національної економіки та підвищенню загального стану банківських установ.

**Висновки із цього дослідження.** Банківська система України має деякі проблеми, для вирішення яких необхідно удосконалювати та вносити зміни у механізми її функціонування.

Національний банк України здатен пришвидшити вирішення проблеми, використовуючи проведення валютних своп-операцій, оскільки вони здатні вирішити проблему нестачі грошових ресурсів у національній валюті. Основним фактором покращення стану вітчизняної банківської системи є довіра населення та його впевненість у стабільному стані економіки країни. У банків виникає необхідність у вдосконаленні кредитної політики для запобігання появи проблемної заборгованості шляхом застосування жорстких умов для надання кредиту. Вирішенням для вже наявної проблемної заборгованості є продаж цих кредитів колекторським агентствам. Зазначені методи вирішення проблем банківського кредитування банки можуть застосовувати у портфелях, які передбачають досить високий рівень проблемних кредитів.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Амбросій О.І. Банківське кредитування в Україні / О.І. Амбросій // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. 2012. Вип. 9(2). С. 10–17.
2. Вергелюк Ю.Ю. Банківське кредитування економіки України у посткризовий період / Ю.Ю. Вергелюк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2011. № 1. С. 101–109.
3. Войцеховська І.Г. Сучасний стан банківського кредитування в Україні / І.Г. Войцеховська // Управління розвитком. 2013. № 13. С. 66–68.
4. Голик М.В. Банківське кредитування в умовах фінансово-економічної нестабільності / М.В. Голик // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. 2012. Вип. 9(4). С. 122–129.
5. Ісаян А.М. Теоретичні аспекти банківського кредитування підприємств АПК / А.М. Ісаян // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2013. Вип. 1. С. 260–268.
6. Ковзун Л.І. Основні проблеми банківського кредитування в Україні та шляхи їх вирішення / Л.І. Ковзун // Управління розвитком. 2013. № 19. С. 140–142.
7. Лаврик О.Л. Аналіз банківського кредитування в сучасних умовах розвитку економіки України / О.Л. Лаврик // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 2. С. 69–80.
8. Мезенко К.В. Сучасний стан банківського кредитування в Україні / К.В. Мезенко, В.І. Успенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2012. № 2. С. 95–102.
9. Національний банк України. URL: <https://www.bank.gov.ua>.
10. Рогожнікова Н.В. Основні тенденції банківського кредитування в сучасних умовах фінансово-економічної кризи / Н.В. Рогожнікова // Фінансовий простір. 2015. № 3. С. 72–80.
11. Рубіжанський В.С. Оцінка рівня організації банківського кредитування в Україні / В.С. Рубіжанський // Управління розвитком. 2013. № 14. С. 153–156.
12. Фориншурер – журнал о страховании. URL: <http://forinsurer.com/>.

#### REFERENCES:

1. Ambrosiy O.I. (2012). Bankivs'ke kredytuvannya v Ukrayini [Bank lending in Ukraine]. Ekonomichni nauky. Ser. : Ekonomika ta menedzhment, № 9(2), p. 10–17 (in Ukr.).
2. Verheliyuk YU. YU. (2011). Bankivs'ke kredytuvannya ekonomiky Ukrayiny u postkryzovyy period [Bank lending to Ukraine's economy in the post-crisis period]. Zbirnyk naukovykh prats' Natsional'noho universytetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny, № 1, pp. 101–109 (in Ukr.).
3. Voytsekhovs'ka I.H. (2013). Suchasnyy stan bankivs'koho kredytuvannya v Ukrayini [Current state of bank lending in Ukraine]. Upravlinnya rozvytkom, № 13, pp. 66-68 1. (in Ukr.).

4. Holyk M.V. (2012). Bankivs'ke kredytuvannya v umovakh finansovo-ekonomichnoyi nestabil'nosti [Bank lending in conditions of financial and economic instability]. *Ekonomichni nauky. Ser. : Oblik i finansy*, № 9 (4), pp. 122–129 (in Ukr.).
5. Isayan A.M. (2013). Teoretychni aspekty bankivs'koho kredytuvannya pidpryyemstv APK [Theoretical aspects of bank lending of APC enterprises]. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky*, № 1, pp. 260–2681. (in Ukr.).
6. Kovzun L.I. (2013). Osnovni problemy bankivs'koho kredytuvannya v Ukraini ta shlyakhy yikh vyrishennya [The main problems of bank lending in Ukraine and ways of their solution]. *Upravlinnya rozvytkom*, № 19, pp. 140–142 (in Ukr.).
7. Lavryk O.L. (2016). Analiz bankivs'koho kredytuvannya v suchasnykh umovakh rozvytku ekonomiky Ukrainy [Analysis of bank lending in the current conditions of the Ukrainian economy]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannya nauky i praktyky*, № 2, pp. 69-80 (in Ukr.).
8. Myezyenko K.V. (2012). Suchasnyy stan bankivs'koho kredytuvannya v Ukraini [Modern state of bank lending in Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivnoyi haluzi*, № 2, pp. 95–102 (in Ukr.).
9. Natsional'nyy bank Ukrainy [National Bank of Ukraine] Available at: <https://www.bank.gov.ua>.
10. Rohozhnikova N.V. (2015). Osnovni tendentsiyi bankivs'koho kredytuvannya v suchasnykh umovakh finansovo-ekonomichnoyi kryzy [Main tendencies of bank lending in the current conditions of the financial and economic crisis]. *Finansovyy prostir*, № 3, pp. 72-80 (in Ukr.).
11. Rubizhans'ky V.S. (2013). Otsinka rivnya orhanizatsiyi bankivs'koho kredytuvannya v Ukraini [Estimation of the level of organization of bank lending in Ukraine]. *Upravlinnya rozvytkom*, № 14, pp. 153–156 (in Ukr.).
12. Forynshurer – zhurnal o strakhovanyy [Forinshurer – a magazine about insurance] Available at: <http://forinsurer.com/>.

УДК 336.276

## Критерії оцінки боргової стійкості: світова та вітчизняна практика

**Школьник І.О.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Сумського державного університету

**Івашина А.О.**

студентка  
Сумського державного університету

Стаття присвячена актуальним питанням щодо ідентифікації поняття боргової стійкості, визначення методичних підходів до оцінки боргової стійкості держави. Розглянуто та систематизовано методики визначення граничних значень боргових індикаторів України та світу. Здійснено аналіз боргової стійкості європейських країн за допомогою кластерного аналізу.

**Ключові слова:** боргова стійкість, державний борг, боргові індикатори, граничні значення, кластеризація.

Школьник И.О., Ивашина А.О. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДОЛГОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ: МИРОВАЯ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Статья посвящена актуальным вопросам идентификации понятия долговой устойчивости, определения методических подходов оценки долговой устойчивости государства. Рассмотрены и систематизированы методики определения предельных значений долговых индикаторов Украины и мира. Осуществлен анализ долговой устойчивости европейских стран с помощью кластерного анализа.

**Ключевые слова:** долговая устойчивость, государственный долг, долговые индикаторы, предельные значения, кластеризация.

Shkolnyk I.O., Ivashyna A.O. CRITERIA FOR ASSESSING DEBT SUSTAINABILITY: WORLD AND DOMESTIC PRACTICE

The article is devoted to the topical issues concerning the identification of the concept of debt stability, the definition of methodological approaches to the assessment of debt stability of the state. The methods of determining the limit values of debt indicators of Ukraine and the world are considered and systematized. Debt stability analysis was carried out using cluster analysis of European countries.

**Keywords:** debt sustainability, state debt, debt indicators, boundary values, clustering.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** За останнє десятиріччя проявляються кризові явища у світовій економіці, котрі спонукають до використання позикових коштів державами з метою покриття нестачі власних фінансових ресурсів. У результаті цього відбувається нарощення заборгованості і боргового навантаження на державні фінанси. На сучасному етапі для економіки України займає центральне місце питання оптимального рівня боргової стійкості, адже державний борг практично здійснює вплив на всі сектори національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями визначення сутності поняття боргової стійкості, виявлення та забезпечення оптимального рівня боргової стійкості держави за рахунок використання різноманітних індикаторів займалися такі вчені, як

В. Андрущенко, О. Абакуменко, О. Карапетян, Т. Вахненко, Г. Кучер, О. Волкова, В. Лагутін, В. Сухоруков та інші.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження зарубіжних та національних методик, індикаторів та граничних значень показників боргової стійкості, проведення аналізу оцінки боргової стійкості України та країн світу за допомогою кластерного аналізу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблеми боргової політики та забезпечення боргової стійкості на глобальному рівні сьогодні є першочерговими з огляду на стрімке зростання обсягів заборгованості за залученими ресурсами та процентами за їх обслуговування в Україні.

Дослідження боргової стійкості є предметом уваги ключових міжнародних фінансо-

вих інституцій, таких як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Світовий банк (СБ), та багатьох науковців різних періодів.

Аналізуючи сутність категорії «боргова стійкість», можна виокремити два основні підходи до дослідження цього поняття.

Перший підхід об'єднує три ключові характеристики, такі як:

а) безумовна здатність держави повністю і вчасно виконати особисті боргові зобов'язання;

б) відсутність збільшення боргового навантаження на бюджет держави;

в) відсутність необхідності реструктуризації або списання боргу.

Прихильниками цього підходу стали Т.П. Богдан, О.В. Олійник та І.В. Сідельнікова.

Представники іншого підходу (Т.П. Вахненко, О. Карапетян, З. Велієв) додають ще одну характеристику, вважаючи, що боргова стійкість відзначається не тільки прийнятним рівнем параметрів державного боргу, а й безперешкодним доступом держави до фінансових ресурсів, котрі необхідні для повного та вчасного виконання своїх боргових зобов'язань [1, с. 106].

У результаті дослідження та аналізу різних поглядів стосовно визначення поняття боргової стійкості можна сформулювати його узагальнене тлумачення. Боргова стійкість – здатність держави вчасно та у повному розмірі виконувати власні боргові зобов'язання як у довгостроковій, так і в поточній перспективі за умови уникнення реструктуризації боргу, подальшого накопичення боргових зобов'язань за платежами та мінімізації здійснення коригувань бюджету держави.

Однією з провідних методик, які використовуються для допомоги країнам із низьким рівнем доходу, є аналіз боргової стійкості (DSA – Debt Sustainability Analysis). Вона розроблена Світовим Банком (СБ) та Міжнародним Валютним Фондом (МВФ). У 2005 році були розроблені межі боргової стійкості (DSF – Debt Sustainability Framework). З їх допомогою розраховується потреба держав у фінансуванні як із поточною, так і з перспективною можливістю погашення боргу. Таким чином кредитори можуть пристосовувати власні умови кредитування в очікуванні ризиків.

Структурними складниками такого аналізу є:

– розгляд прогнозованого рівня заборгованості держави на найближчі двадцять років і рівня її чутливості до зовнішніх стресів та політики;

– оцінювання ризику зовнішньої боргової кризи за допомогою індикативних меж боргового навантаження, котрі мають залежність від якості здійснюваної політики та інститутів держави;

– застосування рекомендацій з метою розроблення стратегії запозичення, котра скоротить рівень ризику боргової кризи [2, с. 1].

Країни з низьким рівнем доходів здебільшого стикаються з проблемами погашення на нижчих рівнях боргу, ніж країни з сильнішою політикою та інституціями. Таким чином, DSF класифікує країни на одну з трьох категорій ефективності політики (сильного, середнього та низького рівня), використовуючи індекс Стратегічної політики та інституційного оцінювання Світового банку (СРІА), і використовує різні індикативні пороги для боргового навантаження залежно від категорії діяльності. Пороги, які відповідають сильним виконавцям політики, є найбільшими, що вказує на те, що країни з хорошою політикою можуть, як правило, працювати зі збільшенням накопичення боргу [2, с. 2].

Ініціатива НІРС (heavily indebted poor countries) була започаткована в 1996 році МВФ та СБ з метою забезпечення швидшого, глибшого та ширшого управління боргом та посилення зв'язків між скороченням рівня заборгованості, скороченням бідності та соціальною політикою.

Після удосконалення цієї методики у 1999 році світового поширення набули індикатори боргової стійкості, такі як відношення теперішньої вартості боргу до експорту та до доходів бюджету, а також відношення обслуговування боргу до експорту.

Сьогодні пакети скорочення заборгованості за ініціативою НІРС були затверджені для 36 країн.

Методика НІРС передбачає, що ці співвідношення повинні розраховуватися таким чином:

– покриття боргу обмежується лише державним та гарантованим зовнішнім боргом;

– теперішня вартість боргу визначається за середньорічною середньою валютою. Використання корисних ставок CIRR (Commercial Interest Reference Rates) для формально підтримуваних експортних кредитів як ставок дисконтування, а також із конвертацією валюти боргу у долари США, використовуючи відповідні курси минулого року;

– експорт розраховується як середнє значення за останні 3 роки, тоді як доходи бюджету є річними та потребують конвертації

в долари США на відповідний курс обміну на кінець року для національної валюти [3, с. 2].

Один із розповсюджених показників боргової стійкості регіональної інтеграції – відношення боргу до ВВП. Цей критерій ґрунтується на даних Європейського Союзу (ЄС) та згідно з їхньою методикою має межу на рівні 60%. Інші регіональні організації, наприклад Західноафриканські валютні зони, Андське співтовариство, встановили обмеження цього показника в розмірі 60%–70% [4, с. 101].

Країни ЄС розробили особисту методику під назвою Enhanced DSA. Відповідно до цієї методики було визначено набір критеріїв для встановлення рівня вразливості держави до ризиків боргової стійкості. Країни ЄС вимагають вдосконаленого аналізу боргової стійкості, і якщо виконуються вищеперераховані критерії DSA, то здійснюється перевірка індивідуальними тестами на чутливість. МВФ було створено карту, за допомогою якої можна визначити ризики стану боргової стійкості. Так, у таблиці 1 подано оцінку рівня ризику для країн із ринковою економікою.

Відповідно до таблиці 1, країна має високий рівень ризику стосовно конкретного показника, якщо його значення знаходиться вище 75% цього індикатора. Країни мають низький рівень ризику у разі, якщо аналізовані дані знаходяться нижче 25%.

Для оцінки боргової стійкості України використовується досить широкий спектр показників, які докладно розглянуті у багатьох працях. Дослідники виділяють різний склад показників та різні граничні значення. Більш детальну характеристику системи показників боргової стійкості наведено у таблиці 2.

Науковці по-різному визначають базу цих показників, також немає єдиного підходу щодо однозначного їх визначення. В Україні певні з наведених у таблиці 2 показників віднесено Міністерством економічного розвитку і торгівлі України до групи індикаторів боргової без-

пеки, котрі розраховуються для визначення економічної безпеки держави: відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП; відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП; відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу [6, с. 5–6].

Аналізуючи різні погляди з приводу оцінки боргової стійкості держави з наведених вище, можемо виділити такі основні індикатори у розрізі показників стану, структури та динаміки державного боргу, показників обслуговування державного боргу, чинників державного боргу для дослідження сучасного стану боргової стійкості України (табл. 3–5).

Відповідно до таблиці 3, більшість показників стану, структури та динаміки державного боргу значно перевищує нормативні значення, які вважаються безпечними. Це стосується таких показників, як державний та гарантований державою борг до ВВП, державний та гарантований державою борг до доходів державного бюджету, валовий зовнішній борг до експорту товарів і послуг, валовий зовнішній борг у розрахунку на 1 особу, міжнародні резерви до валового зовнішнього боргу, валовий зовнішній борг до ВВП.

Згідно з таблицею 3, такий показник, як відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, який визначає та підсумовує внутрішні боргові зобов'язання країни, впродовж досліджуваного періоду мав фактичне значення, що перебувало в допустимій нормі, виняток становлять лише 2014 та 2016 роки, і станом на 2017 р. цей показник знаходився на рівні 27,83%. Таким чином, запас фінансової міцності на кінець аналізованого періоду становив 2,17%, що свідчить про низький рівень довіри до боргових цінних паперів держави, котрі розміщуються на внутрішньому ринку країни.

Про збільшення боргових виплат свідчать і невинно зростаючі відносні показники, котрі

Таблиця 1

**Рівні ризику втрати боргової стійкості для країн із ринковою економікою, % [5, с. м30]**

Індикатор боргової стійкості	Рівень ризику		
	Низький	Помірний	Високий
Індекс облігацій EMBI (базові пункти)	< 200	200–600	> 600
Зовнішні вимоги погашення заборгованості (% до ВВП)	< 5	5–15	> 15
Держ. борг в іноземній валюті (частка від валового боргу)	< 20	20–60	> 60
Держ. борг, утримуваний нерезидентами (% від загального боргу)	< 15	15–45	> 45
Річна зміна короткострокового державного боргу (% від загального державного боргу)	< 0,5	0,5–1	> 1

Система показників оцінки боргової стійкості України [1, с. 107]

Групи	Показники	Граничні значення показників
Показники стану, структури та динаміки державного боргу	державний та гарантований державою борг, % до ВВП	до 30–60
	валовий зовнішній борг, % до експорту товарів і послуг	до 70–275
	валовий зовнішній борг, % до ВВП	до 25
	короткостроковий зовнішній борг, % до валового зовнішнього боргу	–
	короткостроковий зовнішній борг за залишковим терміном погашення, % до міжнародних резервів	до 100
	валовий внутрішній борг, % до ВВП	до 30
	валовий зовнішній борг, у розрахунку на 1 особу, дол. США	до 200
	міжнародні резерви, % до валового зовнішнього боргу	вище 100
	державний та гарантований державою борг, % до доходів державного бюджету	до 150–200
	борг в іноземній валюті, % до загального обсягу державного боргу	до 50
Показники обслуговування державного боргу	погашення та обслуговування державного боргу, % до ВВП	до 3,4
	обслуговування внутр. боргу, % до експорту товарів і послуг	–
	обслуговування зовн. боргу, % до експорту товарів і послуг	до 20–25
	погашення та обслуговування державного боргу, % до доходів державного бюджету	до 45
	плановий дефіцит бюджету та погашення боргу, % до ВВП	до 15–20
Показники чинників державного боргу	сальдо поточного рахунку платіжного балансу, % до ВВП	до –4
	різниця між зовнішніми активами та зобов'язаннями економічних суб'єктів, % до ВВП	до –35
	чисті зовнішньоборгові зобов'язання резидентів, % до ВВП	до 35
	середньозважена дохідність ОВДП, розміщених на первинному ринку, %	–
	середньозважена дохідність ОВДП, розміщених на первинному ринку, в іноземній валюті, %	–

перевищують порогові значення, які характеризують відношення обслуговування боргових зобов'язань до експорту товарів і послуг, до ВВП та до доходів державного бюджету.

Причинами такого критичного стану показників стали: економічна криза, нестабільна політична ситуація в державі та стрімка девальвація гривні, яка значно знецінилась. Переоцінка позик за новим курсом суттєво примножила їх вартість та загальну суму боргу.

Відповідно до таблиці 5 можна дійти висновків, що дефіцит поточного рахунку в 2014 році скоротився порівняно з 2013 роком. Незначна економічна активність і скорочення купівельної спроможності домогосподарств спричинили значно вищі темпи падіння імпорту у порівнянні з експортом. Відбулося покращення сальдо поточного рахунку платіжного балансу 2015–2017 рр. Так, у 2017 році розмір

дефіциту з 3,7% ВВП перетворився на профіцит у розмірі 1,9% ВВП.

Середньозважена дохідність ОВДП, розміщених на первинному ринку в національній валюті, за 2013–2017 рр. має тенденцію до скорочення. Щодо аналогічного показника, але в іноземній валюті, то значення відрізняються здебільшого за рахунок знецінення національної грошової одиниці.

Отже, аналіз зазначених індикаторів показав, що вони перевищують свої граничні значення в останні роки, а деякі і постійно не відповідають нормам. Таке перевищення свідчить про недостатню боргову стійкість держави та загрозу боргової кризи.

В таких умовах важливого значення набуває розроблення нових методів управління державним боргом України. Використання міжнародного досвіду країн, які мають проблеми надмірного боргового навантаження,

Таблиця 3

**Показники стану, структури та динаміки державного боргу в Україні  
за період 2013–2017 рр.**

Показник	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Державний та гарантований державою борг, % до ВВП	40,30	70,30	79,40	81,00	79,00
Валовий зовнішній борг, % до експорту товарів і послуг	44,00	79,46	99,83	105,57	96,70
Валовий зовнішній борг, % до ВВП	20,66	39,06	52,68	54,82	51,17
Міжнародні резерви, % до валового зовнішнього боргу	54,39	19,42	30,61	34,07	38,39
Валовий зовнішній борг, у розрахунку на 1 ос., дол. США	3123,50	2884,50	2771,30	2660,00	2762,20
Валовий внутрішній борг, % до ВВП	19,55	31,20	26,75	30,49	27,83
Державний та гарантований борг, % до доходів державного бюджету	173,01	310,12	295,77	315,27	260,65

*Джерело: складено авторами за даними Міністерства фінансів України [8; 9]*

Таблиця 4

**Показники обслуговування державного боргу в Україні за період 2013–2017 рр.**

Показник	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Погашення та обслуговування державного боргу, % до експорту товарів і послуг	16,70	20,19	47,97	17,64	34,64
Плановий дефіцит бюджету та погашення боргу, % до ВВП	10,04	12,62	24,88	8,63	17,06
Погашення та обслуговування державного боргу, % до доходів державного бюджету	33,73	43,80	94,27	33,85	60,47
Погашення та обслуговування державного боргу, % до ВВП	7,84	9,92	25,31	9,16	18,33

*Джерело: складено авторами за даними Державної казначейської служби України [10]*

Таблиця 5

**Показники чинників державного боргу**

Показник	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, % до ВВП	8,60	4,00	1,80	1,40	1,90
Середньозважена дохідність ОВДП, розміщених на первинному ринку, %	14,19	13,44	13,07	13,70	10,47
Середньозважена дохідність ОВДП, розміщених на первинному ринку, в іноземній валюті, %	7,63	5,80	8,74	6,86	8,36

*Джерело: складено авторами за даними Національного банку України [12]*

дасть можливість визначити ключові складники стабілізації економіки та виробити комплекс методів раціонального та ефективного управління борговою стійкістю України.

Необхідно зазначити, що питома вага державного боргу у ВВП у різних країнах світу має досить суттєві розбіжності. Так, зокрема, Японія має державний борг, який більш ніж у

2 рази перевищує розмір ВВП, Греція – в 1,8, а США мають державний борг, що дорівнює ВВП країни (рис. 1).

Для України особливий інтерес управління боргом становить досвід окремих країн, зокрема Польщі, Угорщини, Чехії, котрі майже синхронно почали трансформацію власних політичних і економічних систем, але досягли

різних результатів у процесі ринкових перетворень [13, с. 391].

Програми фінансово-економічної стабілізації в постсоціалістичних державах впроваджувалися на принципах чітких бюджетних і грошово-кредитних обмежень, зниження інфляції, метою яких була стабілізація всієї внутрішньоекономічної системи і зовнішньоекономічного становища. Суттєвим джерелом фінансування цих країн стали пролонгація і реструктуризація платежів за зовнішніми боргами, так зване «спеціальне фінансування». Реструктуризація боргів полегшила фінансово-економічний стан країн Центральної

та Східної Європи, а також сприяла відновленню їх платоспроможності, стимулюючи залучення нових джерел фінансування [13, ст. 392].

Відповідно до підходів до оцінки боргової стійкості держави було виділено 5 показників, що загалом характеризують стан боргової стійкості країни (табл. 9). За рахунок визначення вибіркової сукупності окремих країн світу сформуємо дані та проведемо кластерний аналіз.

Відповідно до мети дослідження для обробки даних таблиці 6 було використано кластерний аналіз методом k-середніх.

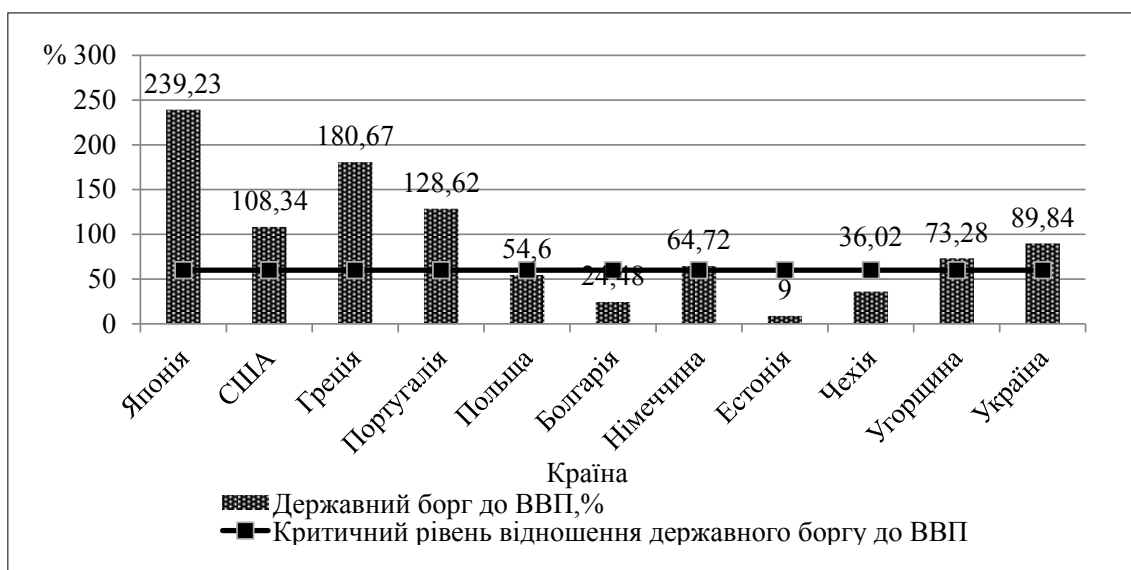


Рис. 1. Відношення державного боргу до ВВП у країнах світу у 2017 р., % [11]

Таблиця 6

Показники боргової стійкості країн світу та України станом на 2016 рік, %

Країна	Показник				
	Чиста теперішня вартість боргу / ВВП	Чиста теперішня вартість боргу / Експорт	Чиста теперішня вартість боргу / Виручка (доходи)	Обслуговування боргу / Експорт	Обслуговування боргу / Виручка (доходи)
Болгарія	27,83	28,82	28,82	23,57	15,31
Білорусь	52,28	55,24	37,37	19,41	13,14
Чорногорія	71,32	132,73	64,70	24,03	11,18
Румунія	39,20	46,92	20,88	23,33	10,33
Сербія	74,14	88,68	49,46	30,02	16,49
Грузія	44,89	77,26	40,82	37,63	19,71
Казахстан	21,08	53,80	20,35	44,3	16,31
Македонія	38,68	60,55	31,86	15,85	8,34
Молдова	38,09	31,78	14,80	13,00	6,06
Росія	17,04	53,75	16,05	19,16	5,72
Україна	81,00	96,13	52,56	29,26	16,00



Таблиця 7

## Підсумкові кластерні центри

Показник	Значення показника за кластерами		
	Високий	Середній	Низький
Чиста теперішня вартість боргу / ВВП	28,648	45,283	75,486
Чиста теперішня вартість боргу / Експорт	43,014	64,350	105,846
Чиста теперішня вартість боргу / Виручка (доходи)	20,180	36,683	55,573
Обслуговування боргу / Експорт	24,672	24,296	27,770
Обслуговування боргу / Виручка (доходи)	10,746	13,730	14,556

Результати кластерного аналізу посвідчили існування трьох кластерів боргової стійкості країн. Відповідно до значень підсумкових кластерних центрів кластери отримали такі назви рівнів боргової стійкості: «низький», «середній» та «високий» (табл. 7).

Відзнакою країн із низькою борговою стійкістю є те, що вони постійно живуть у борг. До цього кластеру належать Україна, Сербія та Чорногорія, у яких спостерігається досить висока частка боргу у ВВП. Країни з високою борговою стійкістю досить вдало використовують позичковий капітал із метою розвитку економіки, що і сприяє забезпеченню фінансової стабільності країни. Проте необхідно зазначити, що до цього кластеру увійшли країни, що у своїй більшості мають промисловий потенціал, а також можуть використовувати надра, наприклад Росія (табл. 8).

Таблиця 8

## Приналежність країни до кластеру

Країна	Рівень боргової стійкості		
	Високий	Середній	Низький
Болгарія	+		
Білорусь		+	
Чорногорія			+
Румунія	+		
Сербія			+
Грузія		+	
Казахстан	+		
Македонія		+	
Молдова	+		
Росія	+		
Україна			+

Таким чином, структура кластерів вибіркової сукупності показала, що 5 країн світу

належать до кластеру з борговою стійкістю «високий». Проте невідомо, чи будуть ці зобов'язання використані на погашення попередніх боргів, чи спрямовуватимуться на розвиток реального сектору економіки, що створить можливість їх повернути.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, одного універсального підходу до визначення показників боргової стійкості немає, також відсутні й універсальні індикатори боргової стійкості та методики, визнані світовими економістами та вченими.

Розглянуті підходи до оцінювання боргової стійкості (DSA, HIPC, Enhanced DSA) мають вагомим практичне значення для проведення моніторингу й аналізу державного боргу за альтернативних допущень щодо макроекономічної ситуації у країні, впливу зовнішніх чинників і реалізації політичних рішень у бюджетно-податковій сфері.

Здійснивши аналіз основних індикаторів боргової стійкості України, які ми виділили, можна дійти висновку, що більшість із них значно перевищують свої граничні норми в останні роки, а деякі показники мали значні відхилення.

З метою забезпечення ефективної моделі управління борговою стійкістю, враховуючи наведені тенденції, варто запропонувати дотримуватися таких засад, як: пошук оптимальних джерел та форм фінансування державного боргу, стимулювання розвитку виробництва, покращання процедури визначення ліміту державного боргу України; скеровування державних запозичень у сектор реальних інвестицій з метою розбудови економіки України; орієнтація на грошово-кредитну політику, а саме на забезпечення стабільного курсу гривні.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Митрофанова А.С. Боргова стійкість України: стан, проблеми та політика. Економіка та управління національним господарством. 2017. С. 105–111.
2. Joint World Bank-IMF Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries. International Monetary Fund. 2017. P. 1–2. URL: <http://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/16/39/Debt-Sustainability-Framework-for-Low-Income-Countries> (accessed 05.04.2018).
3. Debt sustainability indicators. Heavily Indebted Poor Countries Capacity Building Programme. Development Finance International. 2009. P. 1–2. URL: [www.development-finance.org](http://www.development-finance.org) (accessed 03.04.2018).
4. Абакуменко О.В., Омеляненко М.О. Методичні підходи до оцінки боргової стійкості країни: міжнародний та вітчизняний досвід. Науковий вісник Полісся. 2015. № 4 (4). С. 97–104. URL: <http://nvp.stu.cn.ua/uk/2016-10-17-17-57-19/item/458-abakumenko-o-v-omelyanenko-m-o-metodichni> (дата звернення: 03.04.2018).
5. Assessing Public Debt Sustainability in EU Member States: A Guide. European Commission. 2014. 52 p. URL: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/occasional\\_paper/2014/pdf/ocp200\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/ocp200_en.pdf) (accessed 04.04.2018).
6. Staff Guidance Note for Public Debt Sustainability Analysis in Market-Access Countries. International Monetary Fund. 2013. 54 p. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/050913.pdf> (accessed 05.04.2018).
7. Волкова О. Г. Теоретичні питання боргової стійкості держави. Економіка та держава. 2017. № 1. С. 37–40.
8. Державний борг. Ціна держави. URL: <http://costua.com/budget/debt/> (дата звернення: 06.04.2018).
9. Індокси. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua> (дата звернення: 06.04.2018).
10. Інформація про здійснені операції з управління державним боргом. Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23605> (дата звернення: 06.04.2018).
11. World Economic Outlook Database. International Monetary Fund. 2017. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> (accessed 06.04.2018).
12. Показники фінансового ринку. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo> (дата звернення: 06.04.2018).
13. Сальникова Т.В. Державний борг України: оцінка та напрями підвищення ефективності управління. Економічний вісник університету. 2017. № 33(1). С. 385–394.

## REFERENCES:

1. Mytrofanova A.S. Borhova stiiikist Ukrainy: stan, problemy ta polityka. Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym gospodarstvom. 2017. pp. 105–111.
2. Joint World Bank-IMF Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries. International Monetary Fund. 2017. P. 1–2. URL: <http://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/16/39/Debt-Sustainability-Framework-for-Low-Income-Countries> (accessed 05.04.2018).
3. Debt sustainability indicators. Heavily Indebted Poor Countries Capacity Building Programme. Development Finance International. 2009. P. 1–2. URL: [www.development-finance.org](http://www.development-finance.org) (accessed 03.04.2018).
4. Abakumenko O.V., Omelianenko M.O. Metodychni pidkhody do otsinky borhovoii stiiikosti krainy: mizhnarodnyi ta vitchyzniani dosvid. Naukovyi visnyk Polissia. 2015. № 4 (4). pp. 97–104. Available at: <http://nvp.stu.cn.ua/uk/2016-10-17-17-57-19/item/458-abakumenko-o-v-omelyanenko-m-o-metodichni> (accessed 03.04.2018).
5. Assessing Public Debt Sustainability in EU Member States: A Guide. European Commission. 2014. 52 p. URL: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/occasional\\_paper/2014/pdf/ocp200\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/ocp200_en.pdf) (accessed 04.04.2018).
6. Staff Guidance Note for Public Debt Sustainability Analysis in Market-Access Countries. International Monetary Fund. 2013. 54 p. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/050913.pdf> (accessed 05.04.2018).
7. Volkova O.H. Teoretychni pytannia borhovoii stiiikosti derzhavy. Ekonomika ta derzhava. 2017. № 1. pp. 37–40.
8. Derzhavnyi borh. Tsina derzhavy. URL: <http://costua.com/budget/debt/> (accessed 06.04.2018).
9. Indeksy. Minfin. URL: <https://index.minfin.com.ua> (accessed 06.04.2018).
10. Informatsiia pro zdiisneni operatsii z upravlinnia derzhavnym borhom. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23605> (accessed 06.04.2018).
11. World Economic Outlook Database. International Monetary Fund. 2017. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> (accessed 06.04.2018).
12. Pokaznyky finansovoho rynku. Natsionalnyi bank Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo> (accessed 06.04.2018).
13. Salnykova T.V. Derzhavnyi borh Ukrainy: otsinka ta napriamy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia. Ekonomichni visnyk universytetu. 2017. № 33(1). pp. 385–394.

УДК 336.13.051

## Потенціал подальшого зростання фінансових ресурсів в Україні

**Юдіна С.В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри фінансів та обліку  
Дніпровського державного технічного університету

**Писаревський Б.І.**

аспірант кафедри фінансів та обліку  
Дніпровського державного технічного університету

У статті показано, що для домогосподарств кредитування є дієвим механізмом управління своїми фінансовими ресурсами. Наведено динаміку та структуру кредитів домогосподарств. Визначено, що найбільш поширеними формами розміщення домогосподарствами своїх надлишкових коштів є депозитні рахунки в комерційних, ощадних банках та кредитних спілках. Наведено депозити домогосподарств у розрізі строків погашення. Проаналізовано доходи Пенсійного фонду України та розмір середньої пенсії в Україні. Проаналізовано діяльність ринку недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Проаналізовано страхові послуги, які надаються домогосподарствам в Україні.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, кредити домогосподарств, депозити домогосподарств, середні пенсії, недержавне пенсійне забезпечення, страхові послуги домогосподарствам.

Юдина С.В., Писаревський Б.І. ПОТЕНЦИАЛ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В УКРАИНЕ

В статье показано, что для домохозяйств кредитование является действенным механизмом управления своими финансовыми ресурсами. Приведена динамика и структура кредитов домохозяйств. Определено, что наиболее распространенными формами размещения домохозяйствами своих избыточных средств являются депозитные счета в коммерческих, сберегательных банках, и кредитных союзах. Приведены депозиты домохозяйств в разрезе сроков погашения. Проанализированы доходы Пенсионного фонда Украины и размер средней пенсии в Украине. Проанализирована деятельность рынка негосударственного пенсионного обеспечения в Украине. Проанализированы страховые услуги, предоставляемые домохозяйствам в Украине.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, кредиты домохозяйств, депозиты домохозяйств, средние пенсии, негосударственное пенсионное обеспечение, страховые услуги домохозяйствам.

Yudina S.V., Pisarevsky B.I. POTENTIAL OF THE FREQUENT ZOROSTANNA FINANCIAL RESURSIV IN UKRAINE

It is shown that for households lending is an effective mechanism for managing their financial resources. The dynamics and structure of household loans are presented. It is determined that the most common forms of households' disposal of their surplus funds are deposit accounts in commercial, savings banks, and credit unions. Deposits of households by maturity are given. The income of the Pension Fund of Ukraine and the size of the average pension in Ukraine are analyzed. The activity of the market of non-state pension provision in Ukraine is analyzed. The insurance services provided to households in Ukraine are analyzed.

**Keywords:** financial resources, household loans, household deposits, middle pensions, non-state pension provision, insurance services for households.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах відбувається трансформація функцій традиційних учасників ринкових відносин, включених у розширену модель грошових потоків доходів і витрат, в якій домогосподарства є одним із найбільш масових економічних суб'єктів.

Сьогодні домашні господарства є повноправними господарюючими суб'єктами, що функціонують на основі законів ринку і беруть участь у всіх фазах відтворювального процесу, а їх фінанси є невід'ємною частиною національної фінансової системи як сукуп-

ності фінансових відносин між усіма інституційними секторами економіки.

Економічне становище домогосподарств справляє визначальний вплив на стан фінансової системи країни, це зумовлено тим, що за умови концентрації основної частки національного доходу в руках домогосподарств поділ структури їх наявного доходу на споживчу і заощаджувальну частину дає змогу фінансувати як просте, так і розширене відтворення в будь-якій економічній системі.

Актуальність цієї теми зумовлена тим, що у сформованих соціально-економічних умо-

вах одним із найбільш перспективних джерел зростання української економіки є активізація формування та використання внутрішнього інвестиційного потенціалу країни, значну роль у формуванні якого відіграють фінансові ресурси домогосподарств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження різних аспектів економіки домогосподарств знайшли відображення у працях російських економістів: В. Елізарова, І. Калабіхіної, В. Родіонової та інших.

Значний доробок у дослідженні проблем домогосподарств внесли і вітчизняні вчені, такі І.О. Бланк, В.В. Ворошило, Н.Н. Геронін, Т.О. Кізіма, П.О. Левчаєв, Г.Б. Поляк, С.І. Юрій, О.Є. Янін та інші.

Водночас аналіз робіт провідних економістів свідчить про те, що їх дослідження охоплювали в основному визначення сутності, місця і ролі домогосподарств у кругообігу ресурсів, інвестицій у людський капітал, збережень домогосподарств як джерел формування внутрішніх інвестиційних ресурсів, їх функцій.

Водночас розвиток ринкових відносин зумовив посилення інтересу до потенціалу зростання фінансових ресурсів домогосподарств. Це пов'язано насамперед із тим, що домогосподарство стало основним суб'єктом ринку і фінансової системи держави.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є подальше визначення впливу банківських установ, пенсійних фондів, страхових компаній та інших фінансово-кредитних структур на формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Серед усієї сукупності фінансових посередників найважливішу роль у фінансовому забезпеченні добробуту домогосподарств відіграють банківські установи, пенсійні фонди, страхові компанії, кредитні спілки, інвестиційні компанії та інші структури.

Банківські установи є посередниками між власниками коштів та їх користувачами, основне їх призначення полягає в забезпеченні економіки країни фінансовими ресурсами, необхідними для її стійкого розвитку. Також вони відіграють важливу роль у зростанні суспільного добробуту, що підтверджується динамікою депозитних і кредитних операцій за участю домогосподарств.

Для домогосподарств кредитування є дієвим механізмом управління своїми фінансовими ресурсами. Кредит не тільки сприяє більш повному задоволенню потреб фізичних осіб, а й породжує нові потреби, що безпо-

середньо впливають на зростання суспільного виробництва товарів і послуг, а також на покращення життєвого рівня та зміни стандартів життя.

Кредити дуже необхідні домогосподарствам, особливо тим, які постійно зазнають значної потреби в грошових коштах до моменту одержання власних доходів, а таких коштів узяти немає можливості.

За період з 2006 по 2016 рік обсяги банківських кредитів, наданих домогосподарствам, збільшилися у 2,2 раза. А порівняно з 2002 р. – у 69 разів. Активно банки почали кредитувати домогосподарства, починаючи з 2005 року, коли сума кредитів порівняно з 2004 роком зросла в 2,21 раза [1]. Найбільший обсяг кредитів домогосподарствам було надано у 2008 р. – 280,5 млрд. грн., що становило 33% загальних доходів домогосподарств.

Домогосподарства одержують кредити від банків на різні потреби. За даними НБУ, найбільші суми кредитів домогосподарства отримали на споживчі потреби (таблиця 1).

У 2015 році із загальної суми кредитів, наданих банками домогосподарствам, 62,72% були споживчими кредитами. Водночас частка кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості домогосподарства зменшилася до 35%, також зменшилася частка іпотечних кредитів на 4,42%.

Сьогодні найбільш поширеними формами розміщення домогосподарствами своїх надлишкових коштів є депозитні рахунки в комерційних, ощадних банках та кредитних спілках. Ці фінансово-кредитні установи постійно підвищують якість наданих домогосподарствам депозитних послуг, забезпечують їх відповідними гарантіями та прийнятими відсотками. Отже, це сприяє залученню домогосподарств саме до депозитних операцій (таблиця 2).

Починаючи з 2006 року спостерігається тенденція до зростання депозитів домогосподарств у банківській системі. Залученню депозитних коштів сприяла чинна система гарантування вкладів [2].

Рішенням адміністративної ради Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у лютому 2007 року було збільшено розмір відшкодування коштів вкладникам у разі банкрутства банку до 25 тис. грн., у серпні – до 50 тис. грн. Натепер – 200 тис. грн.

Починаючи з 2009 року приріст коштів на депозитних рахунках забезпечувався переважно за рахунок сектору домогосподарств.

Отже, депозитні операції є не тільки засобом збереження і накопичення фінансо-

Таблиця 1

**Кредити у %, надані домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням**

Період	Усього кредитів, наданих домашнім господарствам		Споживчі кредити		На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		Інші кредити		Із загальної суми іпотечні кредити млрд. грн.	
		%		%		%		%		%
2011	201 224	100	126 192	71,28	70 447	24,89	4 585	3,83	185,2	17,1
2012	187 629	100	125 011	71,72	58 427	25,42	4 191	2,85	171,2	13,0
2013	193 529	100	137 346	66,34	51 447	31,5	4 736	2,16	175,3	12,4
2014	211 215	100	135 094	56,83	71 803	40,95	4 318	2,21	166,9	11,5
2015	174 869	100	104 879	58,67	66 169	39,11	3 821	2,22	194,2	12,4
2016*	163 976	100	101 429	62,72	59 137	35	3 410	2,28	185,6	11,1

Примітка: дані за 9 місяців

Таблиця 2

**Депозити домогосподарств у розрізі строків погашення, %.**

Період	Депозити, надані домашнім господарствам, за строками				
	Усього, %	на вимогу, %	до 1 року, %	від 1 року до 2 років, %	більше 2 років, %
2010	100	24,95	25,44	49,60	–
2011	100	23,83	20,99	55,17	–
2012	100	23,99	19,44	48,97	7,60
2013	100	18,63	25,65	45,27	10,45
2014	100	26,75	45,85	21,78	5,62
2015	100	24,05	36,34	33,42	6,19
2016	100	22,85	33,65	36,67	6,83

вих ресурсів, а й ефективним інструментом управління вільними грошовими залишками домогосподарств.

Члени сімейного домогосподарства підлягають загальнообов'язковому державному пенсійному забезпеченню. Час роботи членів домогосподарства зараховується до загального і безперервного стажу роботи на підставі записів у трудовій книжці і документів, що підтверджують сплату внесків на обов'язкове пенсійне забезпечення. Будучи інструментом соціального захисту населення, обов'язкове пенсійне страхування дає змогу примножувати обсяги пенсійних накопичень за рахунок відрахувань кожний місяць 22% від розміру оплати праці.

У 2016 році відбулося суттєве зниження розміру єдиного внеску, тому Пенсійний фонд сьогодні наповнюється з двох джерел, таких як єдиний внесок та дотації з бюджету.

Розмір середньої пенсії в Україні станом на 1 січня 2017 року становив 1828,33 грн. На початок року нараховувалося 11 938 838 пенсіонерів, тому навіть якщо вважати усереднено, то щомісяця на виплати потрібно близько 22 млрд. грн.

Відзначимо, що з 1 січня 2017 року максимальна пенсія становить 10 740 грн., мінімальна – 1247 грн., хоча близько 500 000 пенсіонерів отримують ще менше – 947 грн. 31 грудня 2018 р. показник мінімальної пенсії заплановано до 1373 грн [3].

Необов'язкова система пенсійних заощаджень функціонує за рахунок добровільних накопичувальних внесків домогосподарствами з метою отримання додаткових пенсійних виплат, які дадуть змогу забезпечити достойну старість.

Дозволити собі формувати внески у систему обов'язкового пенсійного забезпечення на власне пенсійне майбутнє може далеко не кожен громадянин, зважаючи на низький рівень життя населення нашої країни. Ті громадяни, які мають можливість створювати певні заощадження, через низьку довіру до економічної та політичної стабільності в нашій країні не поспішають користуватися цими послугами.

Необов'язкове пенсійне страхування як інструмент формування фінансових ресурсів домогосподарств залежить від рівня їхнього життя і структури їхніх доходів. Система недержавного пенсійного забезпечення про-

Таблиця 3

## Доходи Пенсійного фонду України

Роки	Власні доходи, млрд. грн.	Дотації Державного бюджету, млрд. грн.	Пенсійні виплати, млрд. грн.	Чисельність пенсіонерів, млн. чол.	Середній розмір пенсії, грн.
2013	167	83	245	13,6	1801,5
2014	164	76	238	13,5	1762,9
2015	169	94	262	12,1	2165,3
2016	110	144	254	12,3	2065,0

Таблиця 4

## Основні показники діяльності НПФ [4]

Показники	Станом на 31.12.2014	Станом на 31.12.2015	Станом на 31.12.2016	Темпи приросту, %	
				станом на 31.12.2015 / станом на 31.12.2014	станом на 31.12.2016 / станом на 31.12.2015
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	55,1	59,7	62,6	8,3%	4,9%
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	833,7	836,7	834,0	0,4%	-0,3%
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2469,2	1980,0	2138,7	-19,8%	8,0%
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1808,2	1886,8	1895,2	4,3%	0,4%
у тому числі:					
– від фізичних осіб	71,4	80,3	92,2	12,5%	14,8%
– від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,2	0,0%	0,0%
– від юридичних осіб	1736,1	1806,3	1802,1	4,0%	-0,2%
Пенсійні виплати, млн. грн.	421,4	557,1	629,9	32,2%	13,1%
Кількість учасників, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	75,6	82,2	81,3	8,7%	-1,1%
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	1 266,0	872,2	1 080,5	-31,1%	23,9%
Прибуток від інвестування активів недержавного пенсійного фонду, млн. грн.	1 095,0	657,0	834,8	-40,0%	27,1%
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	171,0	215,2	245,7	25,8%	14,2%

тягом останніх років розвивається досить динамічно. З огляду на це система недержавного пенсійного забезпечення має потенціал для подальшого розвитку пенсійного забезпечення домогосподарств.

Основною метою інвестування пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат разом із забезпеченням дохідності пенсійних активів вище рівня інфляції та залучення довгостро-

кових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки.

Аналіз діяльності ринку недержавного пенсійного забезпечення проведено на підставі звітних даних станом на 31.12.2016 р.

Станом на 31.12.2016 р. адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 62,6 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 4,9% (2,9 тис. шт.) порівняно зі станом на 31.12.2015 р.

Структура пенсійних контрактів станом на 31.12.2016 р:

– зі вкладниками – фізичними особами – 55,2 тис. шт.;

– зі вкладниками фізичними особами-підприємцями – 0,1 тис. шт.;

– зі вкладниками – юридичними особами – 7,3 тис. шт.

Збільшення кількості пенсійних контрактів пов'язане насамперед зі збільшенням пенсійних контрактів із фізичними особами. Так, порівняно з кінцем минулого року зменшення кількості контрактів з юридичними особами становило 1,3% (–0,1 тис. шт.), збільшення кількості контрактів із фізичними особами становило 2,1% (1,5 тис. шт.). Порівняно з відповідним періодом 2014 року зменшення кількості контрактів з юридичними особами становило 18,1% (–1,7 тис. шт.), збільшення кількості контрактів з фізичними особами становило 3,6% (1,7 тис. шт.).

Станом на 30.06.2015 р. основну частину учасників НПФ становили особи віком від 25 до 50 років, а саме 63,6%, та особи вікової групи від 50 до 60 років, що становили 25,8%. Частка учасників НПФ вікової групи старше 60 років становила 7,1%, вікової групи до 25 років – 3,5%.

Середній розмір пенсійної виплати станом на 30.06.2015 р. на одного учасника НПФ, який отримав/отримує пенсійні виплати, становить 5,8 тис. грн. (одноразово) та 18,8 тис. грн. (на визначений строк).

Одним з основних якісних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески.

Сума пенсійних внесків станом на 30.06.2015 р. становить 1 845,6 млн. грн., порівняно з відповідним періодом 2014 р. сума пенсійних внесків збільшилася на 7,1% (122,8 млн. грн.).

У загальній сумі пенсійних внесків станом на 30.06.2015 р. основну частину, або 95,9%, становлять пенсійні внески від юридичних осіб, на які припадає 1770,5 млн. грн.

Середній розмір пенсійного внеску станом на 30.06.2015 р. на одного вкладника становить:

– на юридичну особу – 779,3 тис. грн. (станом на 30.06.2013 р. – 581,9 тис. грн.);

– на фізичну особу, з урахуванням фізичних осіб-підприємців, – 1,6 тис. грн. (станом на 30.06.2013 р. – 1,3 тис. грн., станом на 30.06.2014 – 2,4 тис. грн.).

Для домогосподарств як учасників недержавних пенсійних фондів страхові виплати являють собою досить вагомий складник грошових ресурсів, даючи змогу суттєво розширити індивідуальне споживання.

В умовах сучасного податкового законодавства та стану пенсійного забезпечення громадяни є найбільш незахищеними в період пенсійного віку, з огляду на це необов'язкове пенсійне страхування є привабливим та перспективним інструментом формування фінансових ресурсів, тому що, будучи потенційно найбільш платоспроможними в період своєї трудової діяльності та маючи при цьому накопичені фінансові ресурси, домогосподарства мають можливість їх нарощування.

Становлення ринкової економіки в Україні об'єктивно вимагає створення реальної системи страхового захисту населення, а саме домогосподарств, які стають індикатором розвитку конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої індустрії страхування.

Страховий ринок як ефективний інструмент впливу на суспільний добробут справляє подвійний ефект: з одного боку, це захист від дії негативних чинників, які спричиняють матеріальні збитки чи втрату вигоди (економія витрат домогосподарств); з іншого – отримання додаткових доходів домогосподарствами від накопичення та ефективного використання коштів за договорами.

Страхові послуги, які надаються домашнім господарствам, можна поділити на такі групи, як страхування життя, здоров'я та працездатності; страхування майна; страхування відповідальності.

Страхування життя в розвинених країнах світу є важливим інструментом соціального захисту населення. На ринку страхових послуг України страхування життя займає всього 0,66%, а в розвинених країнах – 30–40% [5].

В Україні за 2015 р. від страхувальників – фізичних осіб надійшло валових страхових премій у розмірі 10 239,5 млн. грн., що на 7,6% більше, ніж за попередній рік. Зокрема, 8172,4 млн. грн. зібрано за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, і решту 2067,1 млн. грн. – за договорами страхування життя. Щодо кількості укладених договорів страхування з фізичними особами, то за підсумками 2015 р. вона зазнала змін:

1) кількість укладених договорів страхування майна досягла 30 912,3 тис. од., що на 27 681,4 тис. од. більше, ніж у 2014 р.;

2) кількість укладених договорів страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ збільшилася на 27 721,7 тис. од. (становила 30 314,4 тис. од.) порівняно з відповідним показником у 2014 р.;

3) кількість укладених договорів страхування фінансових ризиків досягла 8124,4 тис. од.;

4) кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків зросла на 6406,4 тис. од. порівняно з 2014 р. і становила 16 415,0 тис. од.;

5) кількість укладених договорів страхування життя також збільшилася на 606,3 тис. од. порівняно з відповідним показником 2014 р. – до 1087,3 тис. од.

Наведені дані свідчать про певні зрушення у просуванні страхових продуктів домашнім господарствам. Окрім того, більшість із них уже оцінили ефективність таких укладень не лише в короткотерміновій перспективі, але й у довготерміновій (програми страхування життя та пенсій). Водночас темпи зростання обсягів страхування життя та пенсій у країні поки що не забезпечують належного ефективного розвитку страхування, і, відповідно, не створено достатнього інвестиційного підґрунтя цьому процесу.

Страхування життя дуже популярне в розвинутих країнах світу, тому що це унікальний фінансовий інструмент, який поєднує в собі дві можливості: накопичення і страхування.

Рівень страхових виплат є показником, що впливає на довіру домогосподарств до страхових продуктів, які пропонуються на ринку. Дослідження рівня страхових виплат показало, що в Україні страхові компанії практично не виконують функцію страхового захисту.

Отже, страховий ринок як невід'ємний складник фінансового ринку країни є чутливим до проблем будь-яких його сегментів. Позитивні зміни в економіці, підвищення добробуту населення сприяють активності страхових компаній. Саме страхові компанії можуть не лише забезпечити безпеку, стабільність, соціальні гарантії домогосподарств через механізм страхового захисту, але й у перспективі можуть стати серйозним механізмом перерозподілу їх фінансових ресурсів.

Сьогодні для домогосподарств актуальним питанням є розвиток інвестиційних фондів, які сформовані на основі внесків учасників, що передаються на довірче управління спеціалізованих компаній з управління активами з метою отримання інвестиційного прибутку.

Через інвестиційні фонди домогосподарства реалізують свої інвестиційні можливості. Головна перевага інвестиційних фондів у конкурентній боротьбі за залучення заощаджень домогосподарств полягає у наданні клієнтам найбільш повного спектру інвестиційних можливостей і пропонуванні прибутковості і надійності їхнім фінансовим ресурсам.

Падіння рівня доходів населення, негативна соціально-економічна ситуація протягом останніх років несприятливо позначилися на діяльності інвестиційних фондів: знижувалася дохідність, зменшувалися активи. Як наслідок, інвестори пред'являли до викупу цінні папери і виходили з інвестиційних фондів. У сучасних умовах інвестиційні фонди не користуються великим попитом у домогосподарств, що пов'язано як із об'єктивними причинами (кризою ринку, низьким рівнем доходів населення), так і з факторами суб'єктивного плану (стійкою недовірою до будь-яких фінансових інститутів, що залучають кошти населення).

**Висновки із цього дослідження.** Підсумовуючи вищесказане, можна констатувати, що найважливішу роль серед фінансових посередників у визначенні показників добробуту домогосподарств відіграють банки, діяльність яких веде до зростання реальних доходів громадян від розміщення заощаджень, а також до розширення їхніх фінансових можливостей завдяки кредитуванню.

Натомість вплив інших інститутів фінансового ринку на фінансові ресурси домогосподарств залишається мізерним. Однак страхові компанії, інвестиційні компанії та пенсійні фонди є одними з найпоширеніших структур для накопичення й ефективного розміщення коштів домашніх господарств і надають громадянам відчуття впевненості, захищеності від соціальних ризиків.

В умовах, що склалися, більшість населення України усвідомила, що власний добробут залежить передусім від самостійності та власної активності, тобто здатності людини створювати власний добробут, не сподіваючись на допомогу держави.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Річний звіт Національного банку України (2017). Кредити, надані домашнім господарствам за цільовим спрямуванням, строками погашення та у розрізі валют. URL: <http://www.bank.gov.ua>
2. Річний звіт Національного банку України (2017). Депозити, надані домашнім господарствам за цільовим спрямуванням, строками погашення та у розрізі валют. URL: <http://www.bank.gov.ua>
3. Вісник Пенсійного фонду України (2017). Основні показники соціально-економічного розвитку м. Дніпропетровськ. URL: <http://www.dpfu.dp.ua>



4. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України (2017) Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України у 2011–2016 роках. URL: <http://www.dpfu.dp.ua>
5. Державний реєстр фінансових установ (2017) Інформація про стан і розвиток страхового ринку України // ПСОУ "Insurance Online". 2017. № 32. С. 1–8. URL: <http://forinsurer.com/files/file00284.pdf>
6. Станкевич Ю.Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці ХХ століття. Автореф. дис. ... канд. екон. наук. / Ю.Ю. Станкевич. К.: Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. 2010. 19 с.
7. Кізіма Т.О. Домогосподарство як елемент економічної системи: сутність, еволюція та функції в умовах ринку. / Т.О. Кізіма. Вісник ТНЕУ. Тернопіль: Економічна думка. 2008. № 3. С. 22–36.
8. Тютюнникова С.В. Домохозяйство как субъект рыночной трансформации: монография / С.В. Тютюнникова, Н.В. Можайкина. П., Скайтек 2010. 156 с.

## REFERENCES:

1. Richniy zvit Natsional'nogo banku Ukraїni (2017). Krediti, nadani domashnim gospodarstvam za tsil'ovim spryamuvannya, strokami pogashennya ta u rozrizi valyut [Loans granted to households by purpose, maturity and by currency]. URL: <http://www.bank.gov.ua>
2. Richniy zvit Natsional'nogo banku Ukraїni (2017). Depoziti, nadani domashnim gospodarstvam za tsil'ovim spryamuvannya, strokami pogashennya ta u rozrizi valyut [Deposits given to households by purpose, maturity and by currency]. URL: <http://www.bank.gov.ua>
3. Visnik Pensiynogo fondu Ukraїni (2017). Osnovni pokazniki sotsial'no-ekonomichnogo rozvitku m. Dnipro [The main indicators of the social and economic development of the city of Dnipro]. URL: <http://www.dpfu.dp.ua>
4. Derzhavna komisiya z reguluyannya rinkiv finansovikh poslug Ukraїni (2017) Informatsiya pro stan i rozvitok nederzhavnogo pensiynogo zabezpechennya Ukraїni u 2011–2016 rokakh [Information on the state and development of non-state pension provision of Ukraine in 2011-2016]. URL: <http://www.dpfu.dp.ua>
5. Derzhavniy reestr finansovikh ustanov (2017) Informatsiya pro stan i rozvitok strakhovogo rinku Ukraїni [Information on the state and development of the insurance market of Ukraine] // ПСОУ "Insurance Online". 2017. № 32. pp. 1–8. URL: <http://forinsurer.com/files/file00284.pdf>
6. Stankevich Yu. Yu. (2010) Domogospodarstvo v rinkoviy ekonomichniy sistemi ta yogo vidobrazhennya u svitoviy ekonomichniy dumtsi XX stolittya [Household in the market economy and its reflection in the world economic thought of the twentieth century]. Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk. / Yu. Yu. Stankevich. K. : Kіiv. nats. ekon. un-t im. V. Get'mana. 19 p.
7. Kizima T.O. (2008) Domogospodarstvo yak element ekonomichnoї sistemi: sutnist', evolyutsiya ta funktsii v umovakh rinku [Household as an element of the economic system: essence, evolution and functions in market conditions]. / T. O. Kizima. Visnik TNEU. Ternopil': Ekonomichna dumka. № 3. pp. 22–36.
8. Tyutyunnikova T.O. (2010) Domokhozyaystvo kak subiekt rinochnoy transformatsii [Household as a subject of market transformation]: monografiya / S.V. Tyutyunnikova, N.V. Mozhaykina. P., Skaytek. 2010. 156 p.

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658.511(091)

### Історичний аспект аналізу господарської діяльності та його класифікація

**Глазко Н.Д.**

асистент кафедри аналізу та статистики  
Вінницького національного аграрного університету

**Вацілова Н.В.**

студентка факультету обліку та аудиту  
Вінницького національного аграрного університету

**Домбровська В.В.**

студентка факультету обліку та аудиту  
Вінницького національного аграрного університету

У статті розглянуто історію виникнення аналізу господарської діяльності, представлено види аналізу. Розкрито основні проблеми на сучасному етапі аналізу для діяльності кожного підприємства. Наведено шляхи поліпшення для здійснення повного, раціонального, комплексного аналізу, що зумовлене необхідністю нормального та ефективного функціонування підприємства в процесі його діяльності.

**Ключові слова:** аналіз господарської діяльності, види аналізу господарської діяльності, класифікація видів господарської діяльності, фінансово-економічний аналіз, етап.

Глазко Н.Д., Вацілова Н.В., Домбровская В.В. ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО КЛАССИФИКАЦИЯ

В статье рассмотрена история возникновения анализа хозяйственной деятельности, представлены виды анализа. Раскрыты основные проблемы на современном этапе анализа для деятельности каждого предприятия. Приведены пути улучшения для осуществления полного, рационального, комплексного анализа, что обусловлено необходимостью нормального и эффективного функционирования предприятия в процессе его деятельности.

**Ключевые слова:** анализ хозяйственной деятельности, виды анализа хозяйственной деятельности, классификация видов хозяйственной деятельности, финансово-экономический анализ, этап.

Glazko N.D., Vashchilova N.V., Dombrovs'ka V.V. HISTORICAL ASPECT OF ECONOMIC ANALYSIS ACTIVITIES AND ITS CLASSIFICATION

The article deals with the history of the analysis of economic activity, the types of analysis are presented. The basic problems at the present stage of the analysis for the activity of each enterprise are revealed. The ways of improvement for full, rational, complex analysis, which is conditioned by the necessity for normal and effective functioning of the enterprise in the course of its activity, are presented.

**Keywords:** analysis of economic activity, types of analysis of economic activity, classification of types of economic activity, financial-economic analysis, stage.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сучасному етапі розвитку України забезпечення конкурентоспроможного функціонування виробничого підприємства обумовлює необхідність забезпечення економічної ефективності виробництва. Конкурентне ринкове середовище вимагає від підприємства постійного вдосконалення. В умовах високої конкуренції та нестабільності ринкових умов все актуальнішим стає питання використання стратегічних інстру-

ментів для підвищення економічних показників виробництва. Усім підприємствам дуже важко враховувати фінансові результати, що відображають динаміку витрат і доходів протягом певного періоду. Необхідно підкреслити, що ефективність виробництва на підприємстві тісно пов'язана з проблемою раціонального використання ресурсів всіх видів через їх обмеженість.

Важливість проведення аналізу полягає в тому, що за його допомогою можна визначити

фінансові можливості загалом і можливості використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів з найбільшою ефективністю на рівні держави, певних регіонів, видів виробництва і суб'єктів господарювання зокрема. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати аналіз діяльності роботи підприємств, об'єднаних з метою об'єктивного оцінювання їх результатів і виявлення можливостей підвищення ефективності господарювання. Досягнуті результати оцінюються з точки зору їх відповідності вимогам об'єктивних економічних законів розвитку, що стоять перед об'єктом, який аналізується.

Економісти та науковці відображають економічну ефективність через деякі вартісні показники, які отримуються на проміжній та кінцевій стадіях виробництва на підприємстві чи в іншій інтеграційній виробничій структурі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед науковців, які приділяють увагу дослідженню розвитку аналізу господарської діяльності, слід назвати таких, як В.М. Івахненко [3], В.О. Мец [4], С.З. Мошенський [2], О.В. Олійник [5], Г.В. Савицька [1].

Щодо внеску саме наших науковців в історичний розвиток аналізу господарської діяльності сьогодні вкрай мало опублікованих робіт, занадто стисло описуються досягнення вітчизняних вчених-економістів.

Вагоме місце в розвитку аналізу господарської діяльності посідає український вчений Євген Володимирович Мниш. Видатний доктор економічних наук, професор є автором низки наукових робіт з аналізу господарської діяльності в умовах формування ринкових відносин, що сьогодні є досить актуальним.

Розвиток методології комплексного аналізу господарської діяльності вивчали такі вчені-економісти, як, зокрема, А.Ф. Аксененко, М.І. Баканов, С.Б. Барнгольц, Н.В. Дембинський, Є.В. Долгополов, М.Ф. Дьячков, І.І. Каракоз, Л.І. Кравченко, Б.І. Майданчик, А.Ш. Маргуліс, А.І. Муравйов, С.Г. Овсянніков, В.Ф. Палій, І.І. Поклад, Н.А. Русак, П.І. Савічев, Р.С. Сайфулін, В.І. Самборський, В.І. Стражев, Г.М. Таций, Н.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет [1, с. 234].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основною метою статті є визначення відповідності стану економіки підприємства її цільовим параметрам і потенційним можливостям, дослідження причин відхилень від цільових параметрів та прогнозування подальшого розвитку ситуації в історичному аспекті.

Основні завдання такі:

1) визначити особливості історичного аспекту та розвитку аналізу господарської діяльності;

2) відповідно до поставленої мети визначити класифікацію аналізу господарської діяльності;

3) охарактеризувати основні вимоги, які властиві виникненню аналізу господарської діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вивчення явищ природи та суспільного життя неможливе без аналізу. Сам термін «аналіз» походить від грецького слова «analyzis», що в перекладі означає «розділяю». Отже, аналіз у вузькому плані є розподілом явища або предмета на його складові частини (елементи) для вивчення їх як частин цілого. Такий розподіл дає змогу заглянути всередину досліджуваного предмета, явища, процесу, зрозуміти його внутрішню сутність, визначити роль кожного елементу в досліджуваному предметі або явищі [7].

Засновником аналізу господарської діяльності справедливо вважається Аристотель, який, крім безпосереднього розвитку економічної думки, намагався проникнути в сутність економічних явищ, вивчити закономірності їх розвитку. Подальший та більш інтенсивний розвиток аналізу господарської діяльності одержав завдяки англійським та французьким вченим XVII – XVIII ст., а саме класикам політекономії, які вперше застосували абстрактний метод дослідження. Розробка У. Петі трудової теорії вартості поклала початок дослідженню внутрішніх залежностей процесу виробництва. Продовженням розвитку аналізу господарської діяльності стала школа фізіократів, які перенесли дослідження про походження додаткового продукту у сферу виробництва, заклавши основу для аналізу як самого капіталістичного виробництва, так і капіталу [9, с. 24].

Особливе значення в історії аналізу господарської діяльності мають роботи А. Сміта і Д. Рікардо. Аналізуючи капітал, А. Сміт першим підрозділив його на основний та оборотний. Д. Рікардо охарактеризував капітал як головний фактор розвитку продуктивних сил у суспільстві. Також об'єктом його розгляду був фонд виробництва, запас засобів виробництва. Він першим висунув питання про вартість та реальну вартість товару. Водночас слід зазначити, що численні явища та процеси навколишнього середовища не можуть бути осмислені тільки за допомогою аналізу. Досить часто виникає потреба використання інших способів, відповідних людському мисленню. Найбільш близьким до аналізу в

цьому сенсі є синтез, який виявляє зв'язки та залежності між окремими частинами досліджуваного предмета, з'єднує їх в єдине ціле. Сучасна діалектика виходить із єдності аналізу та синтезу як наукових методів вивчення реальності. Тільки аналіз та синтез разом забезпечують наукове вивчення явищ у всебічному діалектичному зв'язку [9, с. 25].

В науці та на практиці застосовуються різні види аналізу, зокрема фізичний, хімічний, математичний, статистичний, економічний. Вони відрізняються об'єктами, цілями та методикою дослідження. Економічний аналіз, на відміну від фізичного, хімічного тощо, відноситься до абстрактно-логічного методу дослідження економічних явищ, де неможливо використовувати ні мікроскопи, ні хімічні реактиви, де те й інше повинна замінити сила абстракції.

Аналітичні здібності людини виникли та вдосконалювались у зв'язку з об'єктивною необхідністю постійної оцінки своїх дій, вчинків в умовах навколишнього середовища. Це завжди спонукало до пошуку найбільш ефективних способів праці, використання ресурсів.

Зі збільшенням кількості населення, вдосконаленням засобів виробництва, зростанням матеріальних та духовних потреб людини аналіз поступово став найпершою життєвою необхідністю цивілізованого суспільства. Без аналізу сьогодні взагалі неможлива діяльність людей. Характеризуючи історичний кордон виникнення аналізу, Ф. Енгельс писав: «Уже розбивання горіха є початок аналізу» [11, с. 314]. З розвитком людського суспільства зростає роль, поширюється коло об'єктів аналізу, удосконалюється він сам.

В результаті свідомої діяльності люди поступово розширювали взаємини з природним середовищем, збагачуючи свої уявлення про різноманітні об'єкти та явища. Поступово надобився вже досить відокремлений вид занять, пов'язаний з аналітичними дослідженнями цих об'єктів та явищ. Отже, з'явився аналіз в математиці, хімії, медицині та інших науках [7].

Такий же процес відбувався і в економічній діяльності. Розвиток продуктивних сил, виробничих відносин, нарощування обсягів виробництва, розширення обміну сприяли виділенню економічного аналізу як самостійної галузі науки.

Сьогодні потрібно відрізнити загальнотеоретичний економічний аналіз, який вивчає економічні явища та процеси на макрорівні (на рівні суспільно-економічної формації, на державному рівні національної економіки та її окремих галузей), від конкретно економічного

аналізу на мікрорівні, тобто аналізу господарської діяльності, який застосовується для вивчення економіки окремих підприємств. Якщо загальнотеоретичний економічний аналіз з наукової точки зору значний розвиток отримав у працях економістів ще минулого століття, то аналіз господарської діяльності (АГД) як наука (спеціальна галузь знань) виділився порівняно нещодавно [6, с. 352].

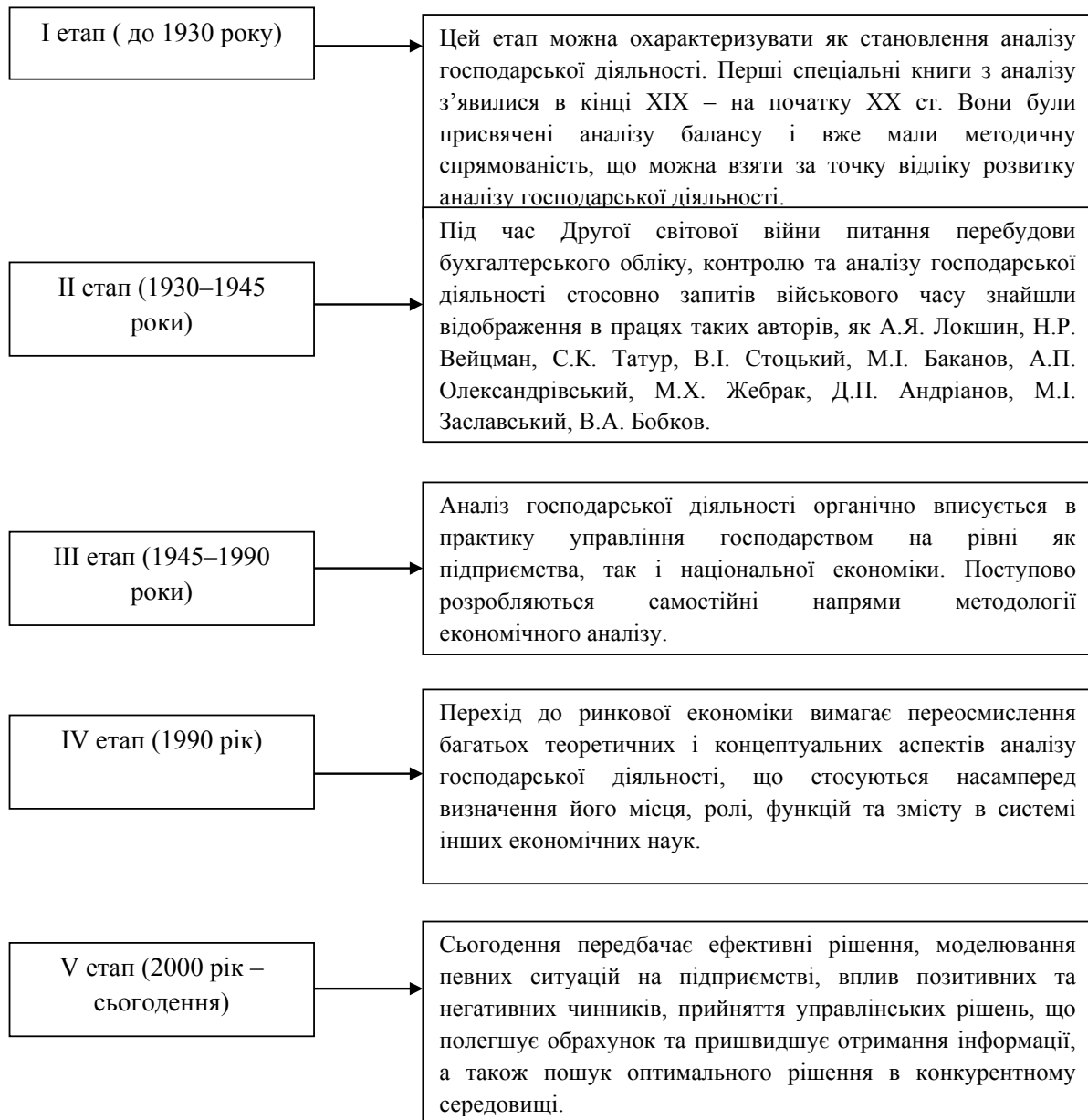
Становлення АГД зумовлене загальними об'єктивними вимогами та умовами, які властиві виникненню будь-якої нової галузі знань [6, с. 352]. По-перше, для задоволення практичної потреби галузь виникла у зв'язку з розвитком продуктивних сил, удосконаленням виробничих відносин, розширенням масштабів виробництва. Інтуїтивний аналіз, зразкові розрахунки, прикидки в пам'яті, які застосовувалися на кустарних та напівкустарних підприємствах, стали недостатніми в умовах великих виробничих одиниць. Без комплексного всебічного АГД неможливо управляти складними економічними процесами, приймати оптимальні рішення [6, с. 352].

По-друге, це пов'язане з розвитком економічної науки загалом. Як відомо, з розвитком будь-якої науки відбувається диференціація її галузей. Економічний аналіз господарської діяльності сформувався в результаті диференціації суспільних наук. Раніше функції економічного аналізу (коли вони були порівняно не такими вагомими) розглядалися в рамках наявних тоді таких наукових дисциплін, як балансознавство, бухгалтерський облік, фінанси, статистика. Саме ці науки зумовили появу перших найпростіших способів аналітичного дослідження [6, с. 352].

Однак для обґрунтування поточних та п'ятирічних планів економічного та соціального розвитку підприємств з'явилася потреба в комплексному всебічному дослідженні діяльності підприємств. Вищеназвані науки вже не могли забезпечити всі запити практики.

Виникла необхідність виділення АГД в самостійну галузь знань. Надалі роль економічного аналізу зростала більшою мірою за рахунок вивчення господарської діяльності. Інтерес до нього помітно збільшився. Почалося проводитися більш-менш комплексне аналітичне вивчення виробництва.

Аналіз став важливим засобом планового управління економікою підприємства, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва. Історичні аспекти розвитку аналізу господарської діяльності представлені на рис. 1.



**Рис. 1. Історичні аспекти розвитку аналізу господарської діяльності**

*Джерело: сформовано авторами на основі джерела [10, с. 51]*

I етап характеризується становленням аналізу господарської діяльності. З'являються перші книги, присвячені аналізу балансу.

II етап розкриває питання перебудови бухгалтерського обліку, контролю та аналізу господарської діяльності, для нього характерні спеціальні книги з аналізу господарської діяльності, які присвячені аналізу балансу і вже мають методичну спрямованість, що можна взяти за точку відліку розвитку аналізу господарської діяльності.

III етап визначає аналіз господарської діяльності, який необхідний для управління господарством на рівні як підприємства, так і національної економіки, виконання цих дій на практиці.

IV етап характеризується переходом до ринкової економіки, вимагає переосмислення багатьох теоретичних і концептуальних аспектів аналізу господарської діяльності, що стосується його місця в системі економічних наук. Розробляються самостійні напрями методології економічного аналізу.

V етап передбачає ефективні рішення, моделювання певних ситуацій на підприємстві, прийняття управлінських рішень, що полегшує обрахунки та пришвидшує отримання інформації на основі застосування автоматизації розрахунків.

Отже, проаналізувавши рис. 1, можемо сказати, що історичні аспекти дуже стрімко

розвивалися, навіть під час Другої світової війни вчені мали можливість досліджувати аналіз господарської діяльності.

Класифікація аналізу господарської діяльності має велике значення для правильного розуміння його змісту й завдань. Для цього потрібно виокремити види аналізу господарської діяльності (рис. 2). Слово «вид» має багато значень, як таксономічна характеристика воно означає групу в класифікації, що складається з дискретних об'єктів, які об'єднуються на підставі загальних властивостей та ознак [9, с. 28].

Для здійснення аналізу на підприємстві потрібно визначитися з об'єктом дослідження, для чого використовують різні види аналізу, які зображені на рис. 2.

Отже, виділяють найбільші вагомні ознаки для класифікації, а саме за галуззю, часом, просторовою ознакою, об'єктами аналізу, методикою вивчення, програмою, а деякі автори можуть виокремлювати інші види ознак.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, аналіз господарської діяльності є комплекс-

ним дослідженням усіх наявних процесів основної діяльності підприємства та їх структурних підрозділів. Перш за все для аналізу потрібно визначити причино-наслідкові зв'язки та тенденції розвитку з метою обґрунтування управлінських стратегічних поточних рішень та оцінки їх ефективності. Цього можна досягти за його інтенсивного використання із застосуванням основних видів та завдань. Здійснення аналізу господарської діяльності надає можливу інформацію про ефективність діяльності підприємства, за допомогою якої ми зможемо проаналізувати та вирішити подальші дії, можливості для кращого та ефективного кінцевого результату діяльності. Використання аналітичних процесів дає змогу відстежувати розвиток підприємства за його основними показниками. Наведені етапи розвитку аналізу допомагають виявити сутність та характеристику проведення в сучасних умовах аналітичної роботи, що приводить до пошуку резервів та усунення негативних чинників для підвищення ефективності прийняття управлінського рішення та кінцевих результатів господарювання суб'єкта.



Рис. 2. Класифікація аналізу господарської діяльності [9, с. 29]

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. Мінськ: Екоперспектива, 1997. 234 с.
2. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / за ред. Ф.Ф. Бутинця. 2-ге вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2007. 704 с.
3. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2000. 207 с.
4. Мец В.О. Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 1999. 132 с.
5. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін. Житомир: ЖДТУ, 2008. 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см.
6. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Москва: ИНФРА-М, 2011. 352с.
7. Аналіз господарської діяльності // Електронна бібліотека. URL: <http://bibliograph.com.ua/deyatelnost-predpriyatiya-2/2.htm>.
8. Білоконенко О.В. Історія економічних вчень. Київ, 1998.
9. Сіменко І.В., Косова Т.Д. Аналіз господарської діяльності: навч. Посібник, 2013. 250 с.
10. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу. Київ: Знання, 2008. 320 с.
11. Економічний аналіз: навч. посіб. / за ред. М.Г. Чумаченка. Київ: КНЕУ, 2001. 314 с.

## REFERENCES:

1. Savytska H.V. (1997), Analiz hospodarskoi diialnosti pidpriemstva / H.V. savytska. – Mn.: Ekoperspektyva. – 234 p.
2. Moshenskyi S.Z. (2007), Ekonomichnyi analiz: [pidruchnyk dlia studentiv ekonomichnykh spetsialnostei vyshchikh navchalnykh zakladiv] / S.Z. Moshenskyi, O.V. Oliinyk; za red. F.F. Butynets. – [2- he vyd., dop. i pererob.]. – Zhytomyr: PP. "Ruta", 704 p.
3. Ivakhnenko V.M. (2000), Kurs ekonomichnoho analizu: [navch. posib.] / V.M. Ivakhnenko. – K.: Znannia-pres. – 207 p.
4. Mets V.O. (1999), Navch. posibnyk / V.O. Mets – K.: KNEU. – 132 p.
5. Oliinyk O.V. (2008), Rozvytok ekonomichnoho analizu v umovakh instytutsiinykh zmin. [Elektronnyi resurs] / O.V. Oliinyk. – Zhytomyr: ZhDTU. – 1 elektron. opt. dysk (CD-ROM); 12 sm.
6. Sheremet A.D. (2011), Teoryia ekonomicheskoho analyza / A.D. Sheremet. – M.: YNFRA-M, 2011. – 352 p.
7. Analiz hospodarskoi diialnosti // Elektronna biblioteka. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://bibliograph.com.ua/deyatelnost-predpriyatiya-2/2.htm>.
8. Bilokonenko O.V. (1998), Istoriia ekonomichnykh vchen / O.V. Bilokonenko. K.
9. Simenko I.V., Kosova, T.D. (2013), Analiz hospodarskoi diialnosti. Navch. posibnyk. – 250 p.
10. Kupalova H.I. (2008) Teoriia ekonomichnoho analizu / H.I. Kupalova. – K.: Znannia. – 320 p.
11. Ekonomichnyi analiz (2001): navch. posib. / za red. M.H. Chumachenka. – K.: KNEU. – 314 p.

## Оцінка основних засобів за справедливою вартістю: ВИМОГА СЬОГОДЕННЯ

Горбань С.Ю.

студентка

Університету державної фіскальної служби України

У статті визначено основні види оцінки основних засобів, розкрито способи надходження основних засобів на підприємство та складові їх первісної вартості, узагальнено поняття справедливої вартості відповідно до законодавства, наведено переваги застосування оцінки основних засобів за справедливою вартістю.

**Ключові слова:** основні засоби, оцінка основних засобів, первісна вартість, бухгалтерський облік, справедлива вартість, фінансова звітність, міжнародні стандарти.

Горбань С.Ю. ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ: ТРЕБОВАНИЕ НАСТОЯЩЕГО

В статье определены основные виды оценки основных средств, раскрыты способы поступления основных средств на предприятие и составляющие их первоначальной стоимости, обобщенно понятие справедливой стоимости в соответствии с законодательством, приведены преимущества применения оценки основных средств по справедливой стоимости.

**Ключевые слова:** основные средства, оценка основных средств, первоначальная стоимость, бухгалтерский учет, справедливая стоимость, финансовая отчетность, международные стандарты.

Горбан' S.Yu. ASSESSMENT OF FIXED ASSETS AT FAIR VALUE: REQUIREMENT OF THE PRESENT

The article defines the main types of valuation of fixed assets, discloses the methods of receipt of fixed assets for the enterprise and the components of their initial value, the generalized concept of fair value in accordance with the law, and shows the advantages of applying the valuation of fixed assets at fair value.

**Keywords:** fixed assets, valuation of fixed assets, initial cost, accounting, fair value, financial reporting, international standards.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В сучасному світі все більше зростає роль основних засобів, тому що вони визначають напрями розвитку того чи іншого підприємства. Сьогодні все більше уваги звертається на новітні технології, ноу-хау та впровадження нової техніки, а також збільшення можливості використання зовсім нових фінансових механізмів. Основні засоби вважаються одним з найважливіших об'єктів обліку та звітності, а також ключовим елементом у процесі виробництва готової продукції. Крім того, вони характеризують майновий стан підприємства та його економічний потенціал. Визначальну роль у системі руху основних засобів відіграє їх оцінка, яка повинна забезпечувати правильне формування фінансової звітності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених присвячені саме питанню оцінки основних засобів. Варто зазначити, що вагомих внесок в удосконалення питань оцінки основних засобів зробили відомі українські вчені, зокрема О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов,

М.І. Кутер, Н.М. Малюга, В.Ф. Палій, В.В. Сопко, Я.В. Соколов, З.С. Туякова.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є вивчення методики оцінки вартості основних засобів залежно від способу їх надходження, а також розгляд витрат, які входять у первісну вартість матеріальних активів підприємств для вдосконалення облікової політики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Питання оцінки основних засобів посідають вагомим місце у фінансовій звітності та загалом у бухгалтерському обліку. У такому значенні оцінка виступає складовою методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється визначення вартості об'єкта. Тлумачення оцінки як процесу визначення вартості об'єкта обліку і як процесу створення якісних характеристик облікової інформації втілене у двох принципах підготовки фінансової звітності, які сформульовані у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8] (табл. 1).

З огляду на визначення основних засобів, наведеного у П(С)БО 7 «Основні засоби» [10],



Таблиця 1

**Принципи підготовки фінансової звітності за НП(С)БО 1**

Принцип	Зміст принципу
Принцип історичної (фактичної) собівартості	Визначає пріоритет оцінки активів з огляду на витрати на їх виробництво та придбання.
Принцип обачності	Передбачає, що в бухгалтерському обліку повинні застосовуватися методи оцінки, які запобігають заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів та доходів підприємства.

*Джерело: згруповано автором на основі джерела [8]*

Таблиця 2

**Види оцінок основних засобів за П(С)БО 7 «Основні засоби»**

Оцінка ОЗ	Зміст оцінки ОЗ
Первісна вартість	Історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.
Вартість, яка амортизується	Первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.
Чиста вартість реалізації необоротного активу	Справедлива вартість необоротного активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію.
Залишкова вартість	Різниця між первісною (переоціненою) вартістю необоротного активу та сумою його накопиченої амортизації (зносу).
Справедлива вартість	Сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.
Ліквідаційна вартість	Сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство/установа очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання.
Переоцінена вартість	Вартість необоротних активів після їх переоцінки.

*Джерело: згруповано автором на основі джерела [10]*

виокремлюють такі умови визнання засобу необоротним матеріальним активом:

- матеріальна форма;
- строк використання більше одного року;
- вартість може бути достовірно визначена;
- не передбачається перепродаж.

Одним із критерієм визнання основних засобів є достовірне визначення їх вартості. У П(С)БО 7 «Основні засоби» [10] наведені такі види оцінки основних засобів, що узгалянені в табл. 2.

Так, основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка формується залежно від джерела надходження основних засобів. Дослідивши бухгалтерське законодавство, можемо визначити основні способи надходження основних засобів на підприємство, які відображені в табл. 3.

Тобто по основних засобах, що надходять на підприємство від постачальників за грошові кошти, будуються господарським чи підрядним способом або виготовляються на підприємстві, первісна вартість визначається як фактична собівартість. В інших випадках надходження основних засобів на підприємство такі об'єкти

обліку оцінюються за справедливою вартістю, характеристика якої наведена в табл. 4 відповідно до чинних нормативних актів.

Питання оцінювання за справедливою вартістю є актуальними у сучасних умовах господарювання. Справедливу вартість іноді ототожнюють з ринковою вартістю або експертною оцінкою. В середині ХХ століття спочатку в економічній літературі, а потім і в прийнятих МСФЗ введено метод оцінки за поточною ринковою вартістю. Наприкінці ХХ століття спочатку в США, а потім і в інших країнах з'явилися пропозиції модернізувати цей метод і оцінювати активи та зобов'язання за справедливою вартістю. В окремих МСФЗ викладено доцільність такого методу оцінки. Після проведених дискусій спеціальний комітет МСФЗ прийняв у 2011 році МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [6].

У МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [6] систематизовано й уніфіковано принципи оцінки справедливої вартості, що впливає на гармонізацію та стандартизацію фінансової звітності на міжнародному рівні. Цей стандарт офіційно переведений україн-

Таблиця 3

**Первісна вартість основних засобів в момент надходження на підприємство**

<b>Джерела надходження</b>	<b>Вартість, за якою зараховуються на баланс</b>
Капітальні інвестиції (будівництво, придбання від постачальників, самостійне виготовлення)	Історична (фактична) собівартість, яка складається з таких витрат: – суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); – реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на – об'єкт основних засобів; – суми ввізного мита; – суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству/ установі); – витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; – витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів; – інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою [10].
Внесок до статутного капіталу	Справедлива вартість, погоджена із засновниками.
Безоплатне отримання	Справедлива вартість.
Отримання в обмін на подібний об'єкт	Залишкова вартість переданого об'єкта або справедлива вартість.
Отримання в обмін на неподібний об'єкт	Справедлива вартість переданого об'єкта, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів.

*Джерело: складено автором на основі джерела [10]*

Таблиця 4

**Трактування поняття «справедлива вартість» відповідно до законодавства**

<b>Нормативний документ</b>	<b>Визначення</b>
МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» [5], МСФЗ 3 «Об'єднання підприємств» [7], МСБО 16 «Основні засоби» [1]	Справедлива вартість – сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.
МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [6]	Справедлива вартість – це ціна, яка була б отримана за продаж активу або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції на основному (або найсприятливішому) ринку на дату оцінки за поточних ринкових умов (тобто вихідна ціна) незалежно від того, чи спостерігається така ціна безпосередньо, чи оцінена за допомогою іншого методу оцінювання.
МСБО 38 «Нематеріальні активи» [3], МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» [4], МСБО 18 «Дохід» [2]	Справедлива вартість – сума, за якою можна обміняти актив в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [10]	Справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [9]	Справедлива вартість – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.

*Джерело: згруповано автором на основі джерел [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 9; 10]*

ською мовою та введений в дію на території України у 2013 році. У зазначеному нормативному документі міститься термінологічне визначення справедливої вартості: це рин-

кова оцінка, а не оцінка з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання. Для деяких активів та зобов'язань може бути ринкова інформація або ринкові операції, інформа-

ція про які є відкритою. Для інших активів та зобов'язань може не бути ринкової інформації або ринкових операцій, інформація про які є відкритою. Проте мета оцінки справедливої вартості в обох випадках є однаковою та полягає у визначенні ціни, за якою відбувалася б звичайна операція продажу активу чи передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за нинішніх ринкових умов (тобто вихідної ціни на дату оцінки з точки зору учасника ринку, який утримує актив або має зобов'язання).

МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [6] не вводить нових вимірювань справедливої вартості та нових вимог щодо застосування справедливої вартості, не визначає, коли підприємство має оцінювати складові активів, зобов'язань і власні інструменти капіталу за справедливою вартістю, але усуває неузгодженості, що існують в інших стандартах, а також гармонізує форму розкриття інформації про справедливу вартість. Слід зазначити, що в самих міжнародних стандартах та інтерпретаціях МСФЗ термін «справедлива вартість» активно використовується, зокрема згадка справедливої вартості є в 29 стандартах і 6 інтерпретаціях.

У вітчизняному бухгалтерському обліку термін «справедлива вартість» наводиться у П(С)БО 7 «Основні засоби» [10] та 19 «Об'єднання підприємств» [9]. Крім того, термін «справедлива вартість» зустрічається ще в декількох Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

Крім первісної вартості (фактичної або справедливої), основні засоби оцінюються за залишковою вартістю, ліквідаційною вартістю, чистою вартістю реалізації, вартістю, яка амортизується, та переоціненою вартістю. Переоцінена вартість утворюється в результаті дооцінки або уцінки об'єкта основних засобів. Дооцінка – це збільшення вартості основних засобів, уцінка – це, навпаки, зменшення вартості. Необхідність проведення переоцінки основних засобів зумовлена впливом багатьох факторів, які приводять до відхилення балансової вартості основних засобів від вартості їх відтворення у сучасних умовах. Такими факторами можуть бути інфляційні процеси, що відбуваються в країні, пошкодження основних засобів, моральне старіння. Переоцінка дає змогу відобразити реальну вартість основних засобів у сучасних умовах господарювання.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [10] підприємство/установа може переоцінювати об'єкт

основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. Отже, фактично переоцінена вартість – це та ж сама справедлива вартість об'єкта основних засобів, оскільки проведення переоцінки передбачає досягнення такої вартості об'єкта, за якою його можна продати або обміняти на інші активи у сучасних умовах господарювання.

Оскільки головною метою бухгалтерського обліку є надання відповідним користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства, використання в обліковій практиці оцінки активів, зокрема основних засобів, є вимогою сьогодення. Застосування оцінки основних засобів за справедливою вартістю під час складання фінансової звітності дає можливість відображати реальну вартість таких показників фінансової звітності. Своєчасне проведення переоцінки об'єктів основних засобів сприяє достовірності показників, наведених у фінансовій звітності, і, як наслідок, підвищує ефективність прийняття управлінських рішень.

Але сьогодні майже відсутні методи оцінювання об'єктів основних засобів за справедливою вартістю. У статті 16 П(С)БО 7 «Основні засоби» [10] зазначено, що первісна (переоцінена) вартість об'єкта основних засобів може бути збільшена на суму індексації, проведеної у порядку, встановленому податковим законодавством. Тобто методи переоцінки основних засобів обмежуються Податковим кодексом України.

**Висновки з цього дослідження.** Основні засоби є значною складовою активів кожного підприємства, а отже, їх вплив на формування фінансового стану підприємства є вагомим. З урахуванням тривалості використання основних засобів у господарській діяльності підприємства актуальним є питання відображення їх реальної вартості у фінансовій звітності підприємства. Важливим видом оцінки основних засобів є їх оцінка за справедливою вартістю, яка може використовуватись як під час надходження об'єктів основних засобів на підприємство, так і під час проведення їх переоцінки. Практичне застосування оцінки основних засобів за справедливою вартістю у вітчизняній обліковій практиці в умовах сьогодення потребує розробки механізму її запровадження та методів оцінювання, що дасть змогу забезпечити достовірну оцінку фінансового стану підприємства та збільшити ефективність прийняття управлінських рішень.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_025](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_025).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_050).
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість». URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_026](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_026).
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності». URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_004](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_004).
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості». URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_068](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_068).
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання підприємств». URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_006](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_006).
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 року № 163. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

## REFERENCES:

1. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 16 "Osnovni zasoby". [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014).
2. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 18 "Dokhid". [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_025](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_025).
3. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 38 "Nematerialni aktyvy". [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_050).
4. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 40 "Investytsiina nerukhomist". [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_026](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_026).
5. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 1 "Pershe zastosuvannia Mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti". [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_004](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_004).
6. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 13 "Otsinka spravedlyvoi vartosti". [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_068](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_068).
7. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 3 "Ob'iedannia pidprijemstv". [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_006](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_006).
8. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti": zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 № 73. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 19 "Ob'iednannia pidprijemstv": zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.07.1999 № 163 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
10. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby": zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27 kvitnia 2000 r. № 92 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

УДК 657.658.884

## Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення

**Грицай О.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет «Львівська політехніка»

**Станасюк Н.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті досліджено дебіторську заборгованість підприємства. Відзначено проблеми обліку товарної дебіторської заборгованості у зв'язку з продовженням терміну її непогашення. Запропоновано форми аналітичних таблиць для вивчення стану, динаміки та структури дебіторської заборгованості. Сформовано план-графік та загальний алгоритм управління дебіторською заборгованістю.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, облік, аналіз, контроль, інформаційне забезпечення, документування, управління.

Грицай О.И., Станасюк Н.С. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье исследована дебиторская задолженность предприятия. Отмечены проблемы учета товарной дебиторской задолженности в связи с продлением срока ее непогашения. Предложены формы аналитических таблиц для изучения состояния, динамики и структуры дебиторской задолженности. Сформированы план-график и общий алгоритм управления дебиторской задолженностью.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, учет, анализ, контроль, информационное обеспечение, документирование, управление.

Grytsay O.I., Stanasyuk N.S. MANAGEMENT OF THE SEVERAL PROTECTION OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF ITS ACCOUNTING-ANALYTICAL SOFTWARE

Accounts receivable of the enterprise is investigated in the article. The problems of accounting of trade receivables in connection with prolongation of its non-payment are discovered. Forms of analytical tables for studying the state, dynamics and structure of receivables are proposed. The plan-schedule and general algorithm for managing receivables are formed.

**Keywords:** accounts receivable, accounting, analysis, control, information support, documentation, management.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Фінансовий стан підприємств значною мірою залежить від ефективно організованої системи управління дебіторською заборгованістю. Адже її виникнення уникнути неможливо, а воно супроводжується ризиком неповернення, породжує втрату коштів у вигляді інфляції, на залучення банківського кредиту для забезпечення безперервної діяльності, на повернення заборгованості тощо. Для отримання своєчасної та об'єктивної інформації існує необхідність раціональної організації облікового відображення та аналізу дебіторської заборгованості, що є запорукою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Одним із факторів, що гальмує розвиток підприємств, є недостатнє інформаційне забезпечення. Воно охоплює сукупність первинних і зведених даних, організацію збереження нако-

пиченої інформації, способи її подання та методи перетворень. При цьому необхідно, щоби споживач отримував необхідну інформацію з мінімальними витратами на її підготовку. Проте нормативно рекомендовані форми бухгалтерського обліку не враховують специфіку дебіторської заборгованості, що зумовлене частою наявністю значної кількості контрагентів та різних термінів непогашення. Облікові реєстри, рекомендовані для використання, не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації та узагальнення. Це зумовлює неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі та вигляді, які достатні для проведення аналізу розрахунків з дебіторами, з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи та складання рекомендацій щодо її попередження.

Підприємствам необхідно вдосконалювати ведення обліку взаєморозрахунків, організувати ефективну та дієву систему внутрішньогосподарського контролю й аналізу дебіторської заборгованості, а також шукати шляхи ефективного управління нею.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні проблемні аспекти обліку, контролю й аналізу дебіторської заборгованості висвітлені в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. В руслі нашого дослідження варто відзначити роботи Н.С. Акімової, О.В. Топоркової [1], С.Л. Берези [2], М.Д. Білика [3], О.С. Іванілова [4], О.М. Кияшко [5].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість напрацювань з означеної тематики, питання залишається відкритим і потребує подальших досліджень.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю шляхом підвищення ефективності обліку, аналізу та контролю розрахунків з дебіторами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відвантажуючи виготовлену продукцію (товари, роботи, послуги), підприємства, як правило, не отримують оплату одразу. Протягом періоду від моменту реалізації продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід, а її сума може бути достовірно визначена [6]. Дебіторська заборгованість приймається на баланс за історичною (фактичною) собівартістю. Вона є вартістю придбаних дебітором активів (наприклад, товарів, нематеріальних активів, виконаних робіт, наданих послуг, коштів, нарахованих до одержання відсотків).

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, відповідно до джерела [6], зараховується на баланс (визнається в обліку) одночасно з визнанням доходу. Таким чином, для визнання поточної дебіторської заборгованості за продукцію необхідно, щоб виконувалися такі критерії визнання доходу:

- покупцю передано ризику та вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

- суму доходу (виручку) можна достовірно визначити;

- існує впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані з операцією, можна достовірно визначити [6].

Момент передачі ризиків і вигід, пов'язаних з правом власності на продукцію, визначається на основі договору, укладеного між продавцем і покупцем.

Нині не існує якого-небудь однозначного вирішення проблеми непогашення дебіторської заборгованості. Науковці [1, с. 194] наголошують на тому, що усі розроблені схеми реструктуризації заборгованості мають цілу низку недоліків, тому під час управління дебіторською заборгованістю необхідно всебічно вивчити кожен конкретний випадок, зводячи до мінімуму дію негативних наслідків і враховуючи не тільки економічні, але й політичні фактори.

Для проведення аналізу дебіторської заборгованості зазвичай використовуються традиційні методики та процедури, розраховуються аналітичні показники, яким необхідно дати економічну інтерпретацію. Сьогодні, як зазначають науковці, [3; 4; 5; 7], аналіз показників дебіторської заборгованості розглядається в контексті аналізу інших об'єктів, водночас цей об'єкт обліку заслуговує особливої уваги, тому результати аналізу повинні задовольняти інформаційні потреби користувачів фінансової звітності. З огляду на це в методиці аналізу важливою є системність показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості. Повинен існувати взаємозв'язок між інформацією про стан дебіторської заборгованості за звітний період, загальним напрямом зміни суми заборгованості, прийнятими рішеннями, що дасть можливість оцінити результати діяльності підприємства, ефективність управлінських рішень за минулі періоди та спрогнозувати діяльність на майбутній період. На основі облікової інформації приймаються управлінські рішення, а отже, їх якість залежить від якості використовуваної інформації.

Мета аналізу поточної дебіторської заборгованості полягає в оцінюванні рівня, динаміки, структури, ліквідності, кредитної політики, ефективності інвестування в дебіторську заборгованість фінансових засобів, визначенні фактично непогашеної заборгованості за попередні періоди.

Джерелами аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства, примітки до фінансових звітів, дані аналітичного та синтетичного обліку, нормативно-методичні доку-

менти з обліку, інвентаризації, контролю, внутрішня звітність [7].

У загальній сумі поточної дебіторської заборгованості заборгованість за товари, роботи, послуги має найбільшу питому вагу, тому в процесі аналізування цей вид аналізується окремо. З цією метою складають аналітичні таблиці. На кожному етапі аналізу такі таблиці мають конкретну мету. На підготовчому етапі збирається вихідна інформація, дебіторська заборгованість систематизується та групується. На етапі аналітичної обробки інформації здійснюються обчислення показників. На заключному етапі в таблицю вносяться основні показники, отримані в результаті аналізу [8, с. 103].

На основі вивчення специфіки інформаційних запитів з боку управлінського персоналу та з урахуванням особливостей організації облікових процедур ми пропонуємо форми аналітичних таблиць для проведення аналізування дебіторської заборгованості (табл. 1–4).

Аналітичний облік розрахунків доцільно вести в розрізі кожного контрагента за кожним пред'явленим до сплати, але не сплаченим рахунком. Він повинен забезпечувати отримання необхідної інформації для контролю дебіторської заборгованості (табл. 1).

Аналіз динаміки складу й структури дебіторської заборгованості за її видами варто здійснювати так, як наведено в табл. 2.

Наступним етапом аналізу є дослідження дебіторської заборгованості за часом виникнення.

Особливостями цивільного законодавства [9, с. 259] передбачено, що позовна давність може бути збільшена за домовленістю сторін. Для цього укладається договір про збільшення позовної давності у письмовій формі. Перебіг позовної давності переривається вчиненням особою дії, що свідчить про визнання нею свого боргу або іншого обов'язку чи в разі пред'явлення особою позову до боржника. Після переривання перебіг позовної

Таблиця 1

**Аналітичний облік дебіторської заборгованості за продукцію (товари/роботи/послуги)**

Контрагент	Заборгованість на початок періоду	Реалізовано продукції (товарів/робіт/послуг)			Оплачено		Заборгованість на кінець періоду
		Од. вимірювання	Сума	зокрема, ПДВ	Дата	Сума	

*Джерело: сформовано авторами*

Таблиця 2

**Аналіз динаміки складу й структури дебіторської заборгованості**

Вид дебіторської заборгованості	Залишки за балансом, тис. грн.			Відносне відхилення, %	Структура, %		
	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	зміна		на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	зміна
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги							
Дебіторська заборгованість за розрахунками							
за виданими авансами							
з бюджетом							
Інша поточна дебіторська заборгованість							
Підсумок балансу							

*Джерело: сформовано авторами на підставі джерел [1; 5; 7]*

давності починається заново. Час, що минув до переривання перебігу позовної давності, до нового строку не зараховується. Тому термін непогашення дебіторської заборгованості може перевищувати 3 роки. Крім того, за довгостроковою заборгованістю з часом відбувається природний процес переходу в короткострокову, оскільки строк погашення такої заборгованості стає менше дванадцяти місяців з дати балансу.

Вищенаведене зумовлює необхідність виокремлення у складі довгострокової дебіторської заборгованості довгострокової дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (субрахунок 185). Також вважаємо доцільним удосконалити аналітичний облік шляхом введення груп дебіторів за термінами непогашення дебіторської заборгованості: поточної – з інтервалом 3 місяці, а довгострокової – 6 місяців.

Насамперед необхідно віднести заборгованість до певної групи, а потім здійснювати аналітичний облік у розрізі конкретних дебіторів. Під час використання цієї схеми підприємство володітиме додатковою інформацією про наявність значних сум дебіторської заборгованості за кожним терміном розрахунків (табл. 3).

Використовуючи результати аналізу, управлінський персонал має вживати дієвих заходів щодо покриття заборгованості, терміни непогашення якої є найдовшими, а розмір – найбільшим.

Під час розгляду кожного виду розрахунків з'ясовують:

- причини утворення такої заборгованості;

- реальність її одержання (наявність листів, актів звірки, розрахунків, де дебітори визнають свою заборгованість);

- дотримання строків позовної давності;
- заходи, вжиття яких відбувалось до її погашення.

Формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства відносно дебіторів здійснюється за такими етапами:

- 1) аналіз дебіторської заборгованості за попередні періоди;

- 2) формування принципів кредитної політики відносно дебіторів;

- 3) побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасністю інкасації дебіторської заборгованості; формування системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань;

- 4) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

При цьому вжиті заходи управління дебіторською заборгованістю класифікують на такі групи [10, с. 39]:

- юридичні (претензійна робота, досудове переписування, подача позову в господарський суд);

- економічні (фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань);

- психологічні (нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед постачальників, що загрожує втратою іміджу);

- фізичні (арешт майна боржника, зроблений органами державної виконавчої служби чи слідчими органами).

Таблиця 3

## Аналіз стану поточної дебіторської заборгованості

Статті дебіторської заборгованості	Усього, на кінець звітного періоду, тис. грн.	Зокрема, за часом виникнення, тис. грн.					
		до 1 місяця	від 1 до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 9 місяців	від 9 місяців до одного року	Більше року
Пропонований субрахунок		3 611	3 612	3 613	3 614	3 615	185
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги							
Інша поточна дебіторська заборгованість							
Усього							

Джерело: сформовано авторами



Всі виявлені факти простроченої заборгованості та порушення розрахункової дисципліни, а також вжиті заходи необхідно узагальнювати у спеціальній відомості, як наведено в табл. 4.

Управління заборгованістю підприємства передбачає розробку плану-графіку роботи з дебіторами щодо інкасації заборгованості, яка базується на інвентаризації заборгованості, її ранжуванні за строками, забезпеченості та надійності повернення (табл. 5).

Для найбільш значущих дебіторів (юридичних осіб) рекомендовано розробити індивідуальний підбір заходів щодо погашення заборгованості (табл. 6).

Під час подачі позову до суду надсилають письмову вимогу про сплату суми боргу. Вирішення питання про виплату заборгованості в судовому порядку веде до примусового стягнення боргу, сплати судового збору (1% від боргу) та виконавчого збору (10% від боргу). Також майно боржника може підлягати арешту та примусовій реалізації.

Якщо боржник протягом календарного року не реагує на психологічні чи можливі економічні заходи, тобто не робить ніяких спроб стосовно погашення або реструктуризації дебіторської заборгованості, вважаємо доцільним організувати роботу з повернення заборгованості, як наведено на рис. 1.

Вважаємо, що застосування у практичній діяльності запропонованих нами рекомендацій підвищить ефективність управління дебіторською заборгованістю та приведе до оптимізації її обсягів та структури.

Отже, ефективність контролю залежить насамперед від рівня зацікавленості власників, ступеня розуміння ролі, місця та значення виконання контрольних функцій менеджерами вищих рівнів управління підприємства. Контроль має істотне значення у виявленні та мобілізації наявних резервів, сприяє підвищенню ефективності та якості роботи. Правильно організований контроль повинен не тільки виявляти недоліки та порушення, але й запобігати їм, а також сприяти їх своєчасному усуненню.

Загальний алгоритм управління дебіторською заборгованістю подано на рис. 2.

Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю є комплексним процесом, що передбачає мінімізацію її обсягу та строків інкасації.

Вдосконалення економічного та фінансового інструментарію системи управління дебіторською заборгованістю передбачає розроблення ефективних механізмів, спрямованих на оптимізацію обсягів та структури заборгованості, формування ефективних принципів та

Таблиця 4

**Відомість простроченої дебіторської заборгованості та порушення розрахункової дисципліни**

Найменування дебітора	На кінець року, тис. грн.	Зокрема, за строками непогашення, тис. грн.					Вжиті заходи (і/або)
		від 12 до 18 місяців	від 18 до 24 місяців	від 24 до 30 місяців	від 30 до 36 місяців	понад 36 місяців	
...							Психологічні, економічні, юридичні, фізичні
Всього на кінець року							

*Джерело: сформовано авторами*

Таблиця 5

**План-графік роботи з дебіторами щодо інкасації заборгованості**

Вид роботи	Зміст роботи
Складання списку дебіторів	Систематизація, упорядкування дебіторів за сумою боргу, строками, фінансовим станом.
Складання графіку роботи з дебіторами	План щоденних заходів, а саме переговори, листи, договори, заліки.
Узгодження дій з погашення заборгованості	Графіки погашення заборгованості, а саме аналіз балансів, інформація про боржників дебітора.
Самостійні дії з погашення боргу	Оформлення заборгованості векселем, факторинг тощо.

*Джерело: сформовано авторами на підставі джерел [4; 8]*

стандартів кредитної політики, скерованих на підвищення ефективності використання капіталу підприємства, вкладеного в дебіторську заборгованість, а також побудову ефективної системи управління інкасацією дебіторської заборгованості з оптимальною швидкістю її погашення, мінімальними ризиками та максимальним результатом для підприємства.

**Висновки з цього дослідження.** Дебіторська заборгованість – це сума грошових коштів, яку на певну дату заборгували підприємству покупці (юридичні та фізичні особи).

Ведення обліку дебіторської заборгованості регулюється законодавчими актами, які визначають здійснення оцінювання заборгованості, документальне оформлення розрахунків, порядок визнання заборгованості безнадійною та шляхи й методи її стягнення і списання.

У сучасних умовах функціонування підприємств дебіторська заборгованість займає зна-

чну частку в структурі оборотних коштів, що потребує особливої уваги з боку керівників та вимагає ефективного управління нею з метою вчасного надходження грошових коштів та загального підвищення ефективності їх використання, адже має безпосередній вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

На основі вивчення специфіки дебіторської заборгованості та інформаційних запитів з боку управлінського персоналу, а також з урахуванням особливостей організації облікових процедур ми запропонували форми аналітичних таблиць та відомостей. За результатами проведеного аналізу сформовано план-графік роботи з дебіторами, а для найбільш значущих дебіторів – індивідуальний підбір заходів щодо погашення заборгованості. Розглянуто процедуру організації роботи з повернення заборгованості у судовому порядку. Дослідження системи управління дебітор-

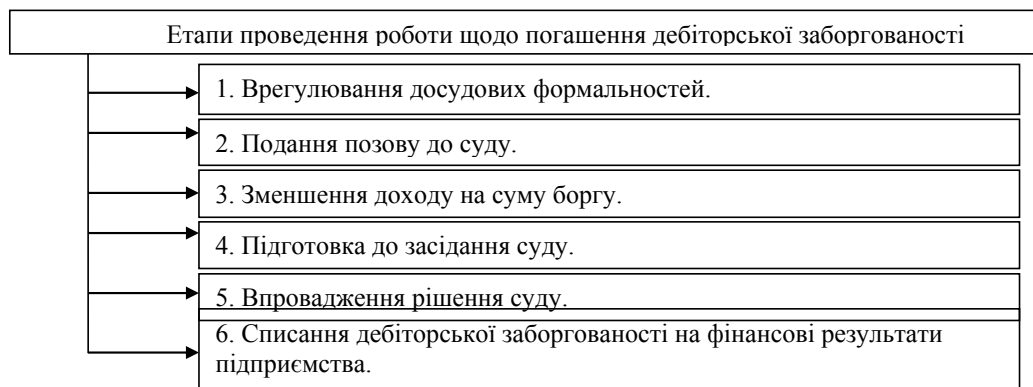


Рис. 1. Організація роботи з повернення дебіторської заборгованості

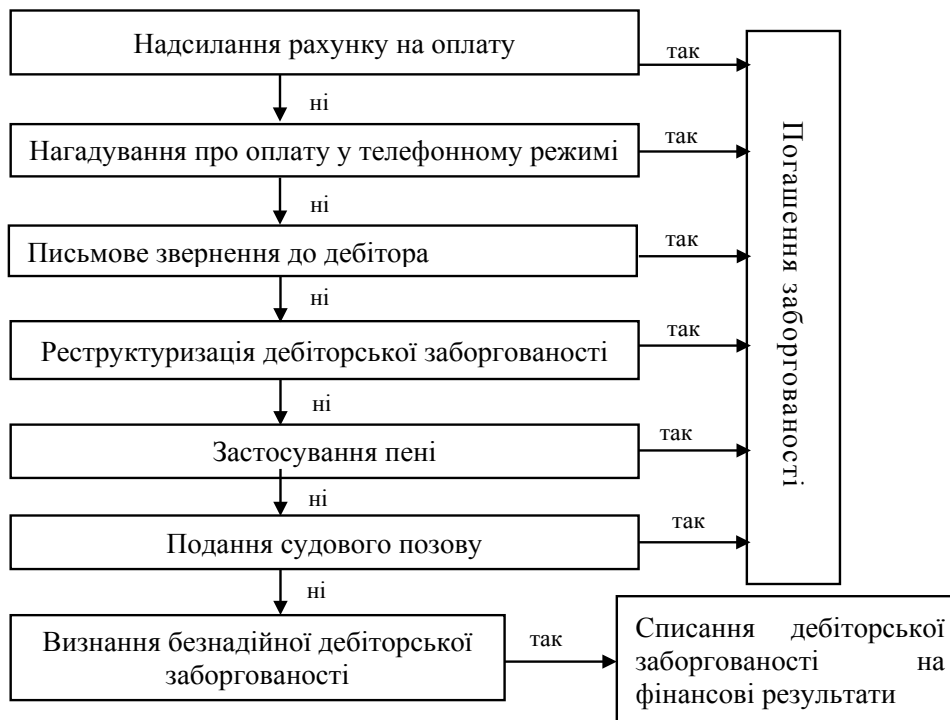
Джерело: сформовано авторами на підставі джерела [4]

Таблиця 6

### Індивідуальний підбір заходів щодо погашення дебіторської заборгованості

Захід	Зміст
Нагадування по телефону	Щоденно або 2–3 рази на тиждень.
Письмове нагадування на офіційному рівні	У листі зазначається необхідність узгодження графіка погашення заборгованості до встановленого терміну.
Узгодження графіків погашення	Графік як пропозиція доповнює договір сторін із зазначенням санкцій за його невиконання.
Отримання інформації про боржників дебітора	Разом з дебітором з'ясовується можливість проведення взаємозаліку.
Проведення взаємозаліку	Оформлюється угодою всіх учасників взаємозаліку або простим векселем.
Рефінансування заборгованості	Оформлюється простий чи переказний вексель, за яким дебітор виступає платником, укладається факторингова угода тощо.
Реструктуризація заборгованості	Зміна сторін угоди, форми та терміну виконання.
Реалізація майна дебітора	Дебітор передає права на майно за узгодженим списком.

Джерело: сформовано авторами на підставі джерела [4]



**Рис. 2. Алгоритм управління дебіторською заборгованістю**

*Джерело: сформовано авторами*

ською заборгованістю узагальнено розробкою загального алгоритму.

Отже, підприємства повинні здійснювати управління дебіторською заборгованістю у таких напрямках:

- посилення контролю за нею через створення на підприємстві спеціальних підрозділів;
- здійснення аналізу стану дебіторської заборгованості;

- розроблення ефективних схем проведення розрахунків зі споживачами;
- запровадження схем погашення дебіторської заборгованості;
- зміцнення платіжної дисципліни на підприємстві, запобігання утворенню дебіторської заборгованості в майбутньому;
- розроблення та вжиття плану заходів з реструктуризації дебіторської заборгованості та координації у цій сфері.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Акімова Н.С., Топоркова О.В., Євлаш Т.О., Говоруха О.О. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2016. 285 с.
2. Береза С.Л. Проблеми визнання дебіторської заборгованості в обліку. Вісник ЖДТУ. 2003. № 4 (26). С. 32–36.
3. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. Фінанси підприємств. 2003. № 12.
4. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 1. С. 156–163.
5. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2011. 21 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Мінфіну України від 8 жовтня 1999 р. № 237. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Чухно І.С. Методика аналізу дебіторської заборгованості підприємства. URL: <http://intkonf.org>.
8. Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посіб. Київ: КНТЕУ, 2005. 275 с.
9. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. Бухгалтерський облік і аудит. 2006. № 12. С. 38–42.

REFERENCES:

1. Akimova N.S., Toporkova O.V., Yevlash T.O., Hovorukha O.O. (2016) *Oblik ta analiz debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstv optovoi torhivli* [Accounting and analysis of receivables in the system of management of wholesale trade enterprises]. Kharkiv: Kharkivskiy derzhavnyi universytet kharchuvannia ta torhivli (in Ukrainian).
2. Bereza S.L. (2003) *Problemy vyznannia debitorskoi zaborhovanosti v obliku* [Problems of recognition of accounts receivable]. *Visnyk Zhytomyrskogo derzhavnogo tekhnolohichnogo universytetu*. vol. 4, no. 26, pp. 32–36.
3. Bilyk M.D. (2003) *Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstv* [Management receivables of enterprises]. *Finansy pidpriemstv*. vol. 12.
4. Ivanilov O.S., Smachylo V.V., Dubrovs'ka Ye.V. (2007) *Mekhanizm upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva* [The mechanism of management of accounts receivable of the enterprise] *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1, pp. 156–163.
5. Kyiashko O.M. (2011) *Oblik ta analiz debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom* [Accounting and analysis of accounts receivable in the enterprise management system] (PhD Thesis), Kyiv: Kyiv national trade and economics university.
6. Nakaz Minfinu Ukrainy № 237 (1999) *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 Debitorska zaborhovanist* [Receivables]: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Chukhno I.S. *Metodyka analizu debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva* [Methodology of analysis of receivables of the enterprise]: <http://intkonf.org>.
8. Lihonenko L.O. (2005) *Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva*: [Receivables management of the enterprise] Kyiv: Kyiv national trade and economics university (in Ukrainian).
9. *Zakon Ukrainy № 435-IV (2003) Tsyvilnyi Kodeks Ukrainy* [The Civil Code of Ukraine]: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Matytsyna N.O. (2006) *Osnovni zasady rehuliuвання rozrakhunkovykh vidnosyn cherez upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu* [Basic principles of regulation of settlement relations through management of accounts receivable] *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 12, pp. 38–42.

УДК 657.37

## Облікові аспекти формування показників статистичної звітності

Ілляшенко К.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Таврійського державного агротехнологічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням розкриття показників статичної звітності. Розглянуто взаємозв'язок між бухгалтерськими та статистичними даними. Проаналізовано використання первинної облікової документації. Висвітлено принципи виправлення помилок у показниках. Запропоновано напрями вдосконалення формування показників статистичної звітності.

**Ключові слова:** облік, стандарти, інформація, статистика, первинна документація, показники, звітність.

Ильяшенко Е.В. УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам раскрытия показателей статической отчетности. Рассмотрена взаимосвязь между бухгалтерскими и статистическими данными. Проанализировано использование первичной учетной документации. Освещены принципы исправления ошибок в показателях. Предложены направления усовершенствования формирования показателей статической отчетности.

**Ключевые слова:** учет, стандарты, информация, статистика, первичная документация, показатели, отчетность.

Iliashenko K.V. ACCOUNTING ASPECTS OF THE FORMATION OF INDICATORS OF STATISTICAL REPORTING

The article is devoted to topical issues of disclosure of indicators of static reporting. The relationship between accounting and statistical data is considered. Use of primary accounting documentation is analyzed. The principles of error correction in indicators are highlighted. The directions of improvement of statistical reporting indicators are proposed.

**Keywords:** accounting, standards, information, statistics, primary documents, indicators, reporting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Гармонізація бухгалтерського обліку та звітності з міжнародними стандартами висуває до звітності підприємств нові підвищені вимоги. У зв'язку з цим необхідним є подальше вивчення теорії, нормативно-правової бази, методичних вказівок щодо складання звітності, оскільки правильно складений і вчасно представлений звіт впливає на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності підприємств усіх сфер діяльності. Необхідність вирішення питань удосконалення методичного підходу до формування системи показників статистичної звітності та її обліково-аналітичного забезпечення, відповідно до потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів, зумовила потребу вдосконалення цього напрямку бухгалтерського обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням методології формування показників статистичної звітності приділена увага багатьох вітчизняних вчених. Так, тією чи іншою мірою статистичну звітність досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, зокрема М. Бакетті, Ф.Ф. Бутинець,

П.І. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко, В.А. Дерій, В.М. Жук, М.М. Коцупатрій, М.Ф. Кропивко, В.Г. Лінник, М.Ф. Огійчук, Н.Л. Правдюк, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Л.А. Суліменко, Н.М. Ткаченко, Ю.С. Цал-Цалко.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Швидкі зміни в методології бухгалтерського обліку, які пов'язані з приведенням його до міжнародних стандартів, впливають на усі процеси складання фінансової та статистичної звітності, але єдина методика відображення показників все ще недостатньо розроблена.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження інформаційного наповнення та розкриття облікових аспектів формування показників статистичної звітності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах господарювання дуже велику роль відіграє інформація. Інформаційні ресурси стають одним з основних важелів в управлінні новою інформаційною економікою. Трансформаційні процеси потребують нових підходів до збирання та викорис-

тання інформації, зокрема інформації в бухгалтерському обліку.

Для підприємств та державних органів найбільш поширеним джерелом інформації є фінансова, статистична та податкова звітність, яка формується та складається бухгалтерською службою.

У річних звітах організацій разом з бухгалтерським балансом і фінансовими показниками відбиваються дані про чисельність і заробітну плату працівників, витрати робочого часу, реалізацію продукції, виробництво та собівартість продукції рослинництва і тваринництва, засоби цільового фінансування, баланси продукції, сільськогосподарську техніку та енергетику тощо.

Зауважимо, що економічна статистика як галузь науки, спираючись на положення загальної теорії статистики, вивчає кількісний аспект масових суспільних явищ і процесів у сфері матеріального виробництва з метою виявлення пропорцій, тенденцій і закономірностей їх розвитку. Тобто вона кількісно характеризує дію економічних законів, досліджує обсяг, структуру та динаміку явищ, показує взаємозалежності економічних процесів з урахуванням конкретних природних та історичних умов розвитку суспільства.

Об'єкт вивчення економічної статистики – це процес розширеного відтворення, його здійснення в умовах переходу до ринкових відносин і кінцеві результати для господарства загалом; її предметом як галузі практичної діяльності держави є кількісний аспект масових економічних явищ, які в сукупності характеризують народне господарство [1].

Статистична звітність – форма державного статистичного спостереження, за якої відповідні органи отримують від підприємств (організацій та установ) необхідні їм відомості у вигляді встановлених у законному порядку звітних документів (статистичних звітів) за підписами осіб, відповідальних за представлення та достовірність даних, що повідомляються. За періодичністю звітність поділяється на періодичну й одноразову, а періодична поділяється на поточну та річну [2].

Також статистична звітність – це форма документа, в якому зібрані статистичні дані про роботу підприємства та який подається до спеціальної установи (регіонального органу державної статистики) у затверджені терміни за підписами уповноважених осіб.

Метою складання статистичної звітності є надання інформації державі про соціально-економічні явища на конкретному підприємстві.

Особливістю статистичної звітності є те, що вона поєднує інформацію щодо економічних, соціальних, демографічних, екологічних явищ і процесів. Вона має велике значення для підготовки та прийняття управлінських рішень у сфері визначення стратегії і тактики розвитку країни, регіонів, видів економічної діяльності, окремих суб'єктів господарювання та широкого інформування суспільства з усіх актуальних питань.

Статистика підприємств передбачає інтеграцію потоків інформації для організації наскрізного спостереження за процесами виробництва та продажу продукції, фінансово-майновим станом підприємств, витратами на виробництво та реалізацію продукції, станом розрахунків, інвестиціями, наявністю персоналу та його використанням [3, с. 65].

В.О. Іваненко наголошує на тому, що якщо фінансова звітність має суцільний характер щодо суб'єктів складання та подання, то статистична звітність має вибіркового характеру. Тобто щороку статистичними органами за визначеною методикою складаються переліки суб'єктів господарювання, які повинні звітуватися за тими чи іншими формами статистичної звітності. Така ситуація є причиною неповної вибірки статистичної інформації, що призводить до викривлення результатів на макрорівні [4, с. 119].

Статистична звітність характеризується такими якостями, як обов'язковість, систематичність і достовірність. Статистичну звітність можна класифікувати за різними ознаками. Так, за частотою надання статистичну звітність можна розподілити на періодичну та річну. Періодична звітність (місячна, квартальна) охоплює показники поточної діяльності суб'єктів господарювання. В річній звітності подаються підсумки фінансово-виробничої діяльності суб'єктів за рік. Частота надання звіту зазначається в правій адресній частині під назвою кожного звіту. Слід зазначити, що одна звітна форма може складатися та надаватися щомісячно, щоквартально і наростаючим підсумком за рік [5, с. 75].

Усі респонденти зобов'язані безкоштовно, у повному обсязі за формою, передбаченою звітно-статистичною документацією, у певний термін подавати органам державної статистики достовірну статистичну інформацію, зокрема з обмеженим доступом, а також дані бухгалтерського обліку (ст. 18 Закону № 2614). При цьому склад, обсяги та методологія розрахунків показників, адреси та строки представлення статистичної інформації,

зазначені у звітно-статистичній документації, є обов'язковими для всіх респондентів і не можуть бути змінені без відповідного дозволу органів державної статистики [1].

Відзначимо, що першочерговим етапом облікового процесу є первинний облік інформації. Він відображає виробничу та господарську діяльність підприємства, стан його майна, коштів, розрахунків. Підставами для складання статистичної звітності підприємства є документи первинного обліку та дані статистичного нагляду.

Так, наприклад, джерелами інформації для показників форми № 1-ПВ «Звіт із праці» є первинні облікові документи (табелі обліку використання робочого часу (форма № П-5), наряд на відрядну роботу (форми № П-40 і П-41), обліковий листок праці і виконаних робіт, трудові угоди, акти приймання виконаних робіт тощо), документи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, інші документи.

Форма державного статистичного спостереження № 11-ОЗ «Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію» містить дані щодо первісної (переоціненої) та залишкової вартості власних та отриманих на умовах фінансового лізингу об'єктів, а також орендованих цілісних майнових комплексів, які віднесені до складу основних засобів, та інших необоротних матеріальних активів згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [6].

Форма державного статистичного спостереження № 1 П-НПП «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції» ґрунтуються на даних первинної документації (відомості, накладні, акти, картки, книги обліку) та даних поточного бухгалтерського обліку.

Заповнення форми № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» здійснюється на підставі даних первинного та бухгалтерського обліку, документів з обліку земель.

Показники форми № 1-ІКТ «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах у 20\_\_ році» ґрунтуються на даних документів первинного обліку (розхідних накладних на відпуск товарів/послуг на основі заявки на придбання, продаж товарів та надання послуг; платіжних дорученнях) та інших документів, таких як укладені відповідно до чинного законодавства договори між оператором, провайдером інтернет-послуг і споживачем про надання послуг щодо підключення та доступу до мережі Інтернет та пов'язаних з нею мереж (письмовий чи усний);

між провайдером програмної послуги і споживачем; рахунки-фактури, зокрема електронні.

На нашу думку, до форми № 1-ІКТ доречно було б додати показники інформаційної активності. Інформаційна активність – це якісний показник, що характеризує ступінь поширення інформації підприємства у зовнішньому інформаційному просторі [7, с. 345].

Підприємства, у показниках статистичних звітів яких виявлені приписки та інші викривлення, вносять виправлення у звіти та в усі взаємозалежні показники інших звітів незалежно від того, хто встановив наявність приписок та інших викривлень у звітах, а також подають виправлені звіти статистичним органам та усім адресатам, яким були спрямовані недостовірні дані. При цьому у звіті потрібно зробити відповідну примітку про причини зміни даних. Підставою для внесення підприємствами виправлень у звіти є акти перевірок, рішення, накази, повідомлення, що отримані від органів державної статистики, інших органів, які під час здійснення своїх функцій контролю виявили приписки та інші викривлення у статистичній звітності [8].

Але під час складання та оброблення статистичної звітності виникає багато різних проблем. Громіздкість форм статистичної звітності, їх велика кількість, багаторазове дублювання даних, трудомісткість складання багатьох показників, їх недосконалість знижують якість необхідної інформації та, відповідно, ефективність прийняття управлінських рішень як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства.

Отже, враховуючи велику кількість статистичної звітності, з метою поліпшення сприйняття інформації користувачами пропонуємо систематизувати форми у вигляді мотрійки з 3–4 інформаційних рівнів. Основних форм має бути мало, і вони повинні відображати основні статистичні показники. Подальші форми мають розкривати показники основних форм у систематизованому вигляді. Далі можна використовувати форми з детальним розкриттям показників попередніх форм. При цьому на самому рівні інформація не повинна дублюватися, окрім тих випадків, коли подібне повторення показників має на меті перевірку отриманих даних.

Важливим є також посилення досліджень з обліково-аналітичного забезпечення статистичної звітності підприємств з метою створення науково-методичної бази з накопичення достовірної інформації для її складання.

**Висновки з цього дослідження.** На підставі викладеного вище ми можемо зробити

висновок, що статистична звітність щільно пов'язана з бухгалтерським обліком, а особливо з первинною бухгалтерською документацією. Однак методологія її складання регламентована органами статистики, тоді як бухгалтерський облік регламентується міністерством фінансів. Тому ми вважаємо, що з метою вдосконалення формування звітних

показників необхідно провести порівняльний аналіз, узгодити статистичну та бухгалтерську нормативну базу, а також розробити методологію, яка буде враховувати усі аспекти цих двох напрямів. Загалом проблематика формування показників статистичної звітності дуже багатогранна та потребує подальших глибоких досліджень.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про державну статистику: Закон України від 17 вересня 1992 р. № 2614-XII / Верховна Рада України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Нюанси подання статистичної звітності. Консультант бухгалтера. 2013. № 9 (705). URL: [http://cons.parus.ua/\\_d.asp?r=08FHD6b995a6523b33d1cd3a4affbe4d11b37](http://cons.parus.ua/_d.asp?r=08FHD6b995a6523b33d1cd3a4affbe4d11b37).
3. Кварцхава О.В. Проблеми формування статистичної звітності в умовах сімейних фермерських господарств. АГРОСВІТ. 2014. № 17. С. 64–68.
4. Іваненко В.О. Інтерпретація облікової інформації про обсяги виробництва промислової продукції через систему показників статистичної звітності. Міжнародний збірник наукових праць. 2010. Вип. 2 (17). С. 118–130.
5. Жук В.М., Озеран А.С. Статистическая отчетность. Бухгалтерский учет и аудит. 2005. № 8. С. 74–88.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Ілляшенко К.В. Інформаційна активність підприємства та відображення її у звітності. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 12 (186). С. 341–348.
8. Статистическая отчетность: изучаем нюансы. Київ, 2013. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-32979.html>.

#### REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy "Pro derzhavnu statystyku" vid 17 veresnia 1992 r. № 2614-XII / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Niuansy podannia statystychnoi zvitnosti. Konsultant bukhhaltera (2013) № 9 (705). Available at: [http://cons.parus.ua/\\_d.asp?r=08FHD6b995a6523b33d1cd3a4affbe4d11b37](http://cons.parus.ua/_d.asp?r=08FHD6b995a6523b33d1cd3a4affbe4d11b37).
3. Kvartskhava O.V. (2014) Problemy formuvannia statystychnoi zvitnosti v umovakh simeinykh fermerskykh gospodarstv. AHROSVIT. № 17. Pp. 64–68.
4. Ivanenko V.O. (2010) Interpretatsiia oblikovoi informatsii pro obsiahy vyrobnytstva promyslovoi produktsii cherez systemu pokaznykiv statystychnoi zvitnosti. Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats. Vol. 2 (17). Pp. 118–130.
5. Zhuk V.M., Ozeran A.S. (2005) Statisticheskaya otchetnost. Buhgalterskiy uchet i audit. № 8. Pp. 74–88.
6. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby", zatv. Nakazom Minfinu Ukrainy vid 27.04.2000 r. № 92 / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Illiashenko K.V. (2016) Informatsiina aktyvnist pidpriemstva ta vidobrazhennia yii u zvitnosti. Aktualni problemy ekonomiky. № 12 (186). Pp. 341–348.
8. Statisticheskaya otchetnost: izuchaem nyuansyi (2013) Available at: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-32979.html>.



УДК 657

## Теоретичні аспекти обліку й аналізу суб'єктів державного сектору в умовах соціально орієнтованої економіки

Кемарська Л.Г.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та обліку  
Дніпровського державного технічного університету

У статті вдосконалено теоретичні положення розвитку концептуальних засад системи бухгалтерського обліку й аналізу суб'єктів державного сектору в умовах соціально орієнтованої економіки. Виділено напрями подальшого вдосконалення бухгалтерського обліку та звітності суб'єктів державного сектору. Запропоновано шляхи вдосконалення аналізу економічної та соціальної ефективності діяльності установ. Розроблено піраміду суспільного контролю витрачання бюджетних коштів.

**Ключові слова:** облік, аналіз, суспільний контроль, суб'єкт державного сектору, соціально орієнтована економіка.

Кемарская Л.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье усовершенствованы теоретические положения развития концептуальных основ системы бухгалтерского учета и анализа субъектов государственного сектора в условиях социально ориентированной экономики. Выделены направления дальнейшего совершенствования бухгалтерского учета и отчетности субъектов государственного сектора. Предложены пути совершенствования анализа экономической и социальной эффективности деятельности учреждений. Разработана пирамида общественного контроля расходования бюджетных средств.

**Ключевые слова:** учет, анализ, общественный контроль, субъект государственного сектора, социально ориентированная экономика.

Kemars'ka L.G. THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNT AND ANALYSIS OF PUBLIC SECTOR ENTITIES IN THE CONDITIONS OF THE SOCIALLY ORIENTED ECONOMY

In the article theoretical positions are improved in relation to development of conceptual principles of the system of account and analysis of public sector entities in the conditions of the socially oriented economy. Directions of further improvement of account and financial statements public sector entities are distinguished. The ways of improvement of analysis of economic and social efficiency of activity of establishments are offered. The pyramid of public inspection of expense of budgetary facilities is worked out.

**Keywords:** account, analysis, public inspection, public sector entities, socially oriented economy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Вибрана соціальна орієнтація розвитку економіки України потребує розбудови ефективної системи суб'єктів державного сектору, діяльність яких має бути спрямована на забезпечення стабільного економічного розвитку одночасно зі зростанням соціального благополуччя суспільства. Аналіз діяльності суб'єктів державного сектору у вітчизняній практиці передбачає перш за все аналіз виконання кошторису, касових та фактичних видатків, заборгованості. Аналіз ефективності витрачання бюджетних коштів та оцінка якості наданих послуг надзвичайно важливі за умов соціально орієнтованої економіки, але на практиці залишаються поза увагою.

Цій темі додає актуальності процес модернізації бухгалтерського обліку в державному

секторі та переходу на національні положення (стандарти), що триває з 2007 року та перебуває на стадії завершення, але низка питань обліку та складання фінансової звітності все ще залишаються недостатньо розкритими або потребують уточнення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам теоретичних аспектів обліку суб'єктів державного сектору та проведення аналізу їх діяльності присвячено багато праць вітчизняних науковців. Зокрема, теоретичне обґрунтування національної моделі економіки, роль та місце державного сектору в регулюванні економіки розкриті в працях О. Амоші, З. Галушки, С. Грінєвської, О. Лозової, О. Новікової, С. Ніколенко та інших економістів [1–4]. Аналіз діяльності суб'єктів державного сектору та оцінка її ефективності

стали об'єктом дослідження А. Вишнівецької, О. Головінова, О. Фертюк, Л. Штимер та інших вчених [5–8]. Проблеми модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі висвітлювались останніми роками в численних працях Л. Ловінської, Т. Косової, С. Свірко, А. Фаріон та інших дослідників [9–11].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри численні різнобічні дослідження, низка питань залишається недостатньо розкритою, зокрема потребують подальшого вдосконалення теоретичні положення бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору та економічного аналізу ефективності їх діяльності в умовах соціально орієнтованої економіки.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є вдосконалення теоретичних положень щодо розвитку концептуальних засад системи бухгалтерського обліку й аналізу суб'єктів державного сектору в умовах соціально орієнтованої економіки.

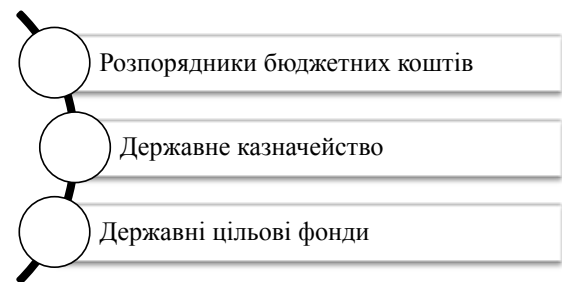
**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під соціально орієнтованою економікою розуміють удосконалену форму ринкової економіки, за якої відбувається синтез традиційних методів ринкового господарювання та державного регулювання з метою підвищення добробуту та захисту населення. Водночас соціально орієнтованою економікою визнають економіку багатьох країн світу, але економічні моделі цих країн суттєво різняться. Основними моделями соціально-орієнтованої економіки є ліберальна, солідарно-консервативна та соціал-демократична. Існують також інші класифікації типів або моделей соціально орієнтованих економік, склад яких залежить від вибраних класифікаційних ознак. Одними з основних ознак, за якими здійснюється класифікація економічних моделей, є ступінь активності держави в соціальній сфері, роль та місце державного сектору в державному регулюванні економіки.

Характерним для державного сектору ліберальної моделі є коригування впливу ринкових механізмів під час досягнення соціальних завдань та цілей (США, Великобританія, Австралія, Канада). В країнах, яким притаманна соціально-консервативна модель (Франція, Австрія), соціальна політика активно реалізується через систему бюджету, соціальних гарантій та державного страхування. Соціал-демократична модель характерна для Швеції, Норвегії, Данії та характеризується майже повною занятістю населення та винятково великим державним сектором.

Для України основним питанням є розробка власної або вдосконалення з урахуванням національних особливостей вже наявної моделі. В основі багатьох досліджень особливостей соціально-орієнтованої економіки лежить також визначення ролі держави та її інститутів в регулюванні економіки.

Серед соціально-економічних функцій держави в соціально орієнтованій економіці виділяють 4 групи функцій [6], серед яких слід назвати регулюючу адміністративну, регулюючу економічну, регулюючу фінансову, регулюючу соціальну. Реалізація цих функцій забезпечується через розбудову та функціонування системи органів державного сектору.

До складу суб'єктів державного сектору в Україні, згідно з НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [12], відносяться такі (рис. 1).



**Рис. 1. Класифікація суб'єктів державного сектору України**

Для суб'єктів державного сектору характерна низка особливостей, які впливають на організацію та оцінку ефективності їх діяльності [5]:

- функціонують на засадах державної чи комунальної форми власності;
- не можуть приватизуватися;
- належать до неприбуткових організацій;
- не можуть ставати банкрутами;
- не можуть самоліквідуватися;
- не можуть створювати орендні чи спільні підприємства.

З урахуванням перелічених особливостей, основної мети їх створення та діяльності, належності до неприбуткових організацій, що характеризуються відсутністю мети досягнення максимальної прибутковості, важливим аспектом є оцінка ефективності діяльності суб'єктів державного сектору в умовах соціально орієнтованої економіки.

Загалом ефективність господарюючого суб'єкта оцінюється за такими напрямками:

- 1) економічна ефективність;
- 2) соціальна ефективність.

Для суб'єктів державного сектору економічна ефективність здебільшого оцінюється з точки зору ефективності витрачання бюджетних коштів. Для цього використовують:

- аналіз виконання кошторису;
- порівняльний аналіз касових та фактичних видатків суб'єктів державного сектору;
- оцінку покриття видатками фактичної потреби суб'єкта державного сектору;
- аналіз та оцінку витрачання бюджетних коштів відповідно до їх цільового призначення;
- аналіз використання ресурсів;
- фінансовий аналіз ефективності використання коштів загального та спеціального фондів.

Соціальна ефективність – це інтегральний показник, складові якого, їх розрахунок та оцінка потребують подальшого вивчення. Соціальна ефективність передбачає унеможливлення економічного росту за умов погіршення добробуту населення країни, умов праці та зростання екологічного навантаження. Для суб'єкта державного сектору соціальна ефективність оцінюється як якість послуг, що надає установа в межах своїх повноважень (надання медичних, освітніх послуг, рівень добробуту окремих верств чи груп населення, рівень життя тощо). Відповідно, для конкретної установи соціальна ефективність визначається з урахуванням мети діяльності та критеріїв її оцінки.

О. Фертюк [7] зазначає, що на основі критеріїв оцінки ефективності функціонування соціальної сфери необхідно розробити соціальні нормативи. Виконання цієї роботи включає такі етапи:

- 1) визначення критеріїв оцінки соціальної ефективності;
- 2) визначення показників для визнання цих критеріїв конкретними та точними;
- 3) встановлення соціальних нормативів, скоординованих з показниками соціальної діяльності.

Саме встановлення соціальних нормативів дасть змогу порівнювати рівень фактичного значення показників соціальної ефективності з бажаним та оцінити ступінь його досягнення. Відповідальним і важливим завданням є обґрунтування розрахованих соціальних нормативів, встановлення їх на рівні, що відповідає їх високому значенню для цього стану розвитку економіки. Зі зміною економічного становища в державі підлягають коригуванню також соціальні нормативи з метою подальшого підвищення добробуту населення.

Для досягнення максимальної ефективності витрачання бюджетних коштів загалом та функціонування суб'єктів державного сектору зокрема важливою є організація дієвого контролю за отриманими результатами, вираженими в економічній та соціальній ефективності, що може бути визначена для:

- окремих заходів та програм;
- діяльності окремих бюджетних установ;
- діяльності окремих сфер (наприклад, діяльність освіти, охорони здоров'я, оборони).

Контроль різних сфер діяльності суб'єктів державного сектору здійснюють керівництво, вищестоящі організації, Державна казначейська служба України, Державна аудиторська служба України та інші органи. Водночас важливою складовою контролю ефективності є контроль суспільства. Організація дієвого суспільного контролю витрачання бюджетних коштів, досягнення економічної та соціальної ефективності передбачає низку умов та ґрунтується перш за все на досягненні свідомості громадян суспільства щодо власної відповідальності за витрачання коштів бюджету (рис. 2).

Важливими аспектами здійснення суспільного контролю витрачання бюджетних коштів є доступність звітності зацікавленим громадянам та її зрозумілість. Водночас чинні форми звітності суб'єктів державного сектору не містять інформацію, що відображає соціальну ефективність їх діяльності. Як зазначено в джерелі [13], нині «немає єдиного нормативно-правового акта, що регулює ведення соціального обліку та формування відповідних показників фінансової звітності в Україні, що містять дані про соціальну активність суб'єкта господарювання». Це твердження справедливе і для суб'єктів державного сектору. Відповідно, з метою організації дієвого контролю за ефективністю соціально-орієнтованої діяльності суб'єктів державного сектору необхідно вдосконалити форми фінансової звітності.

В процесі модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі, що триває з 2007 року, прийняті Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі, розроблені нові форми фінансової звітності, прийнятий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. Перша фінансова звітність, відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», складена за підсумками діяльності 2017 року розпорядниками бюджетних коштів. Нині процес модернізації бухгалтер-



Рис. 2. Піраміда суспільного контролю витрачання бюджетних коштів

ського обліку в державному секторі завершується, але багато питань залишаються нерозкритими та потребують подальшого уточнення, про що свідчать численні дослідження вітчизняних науковців та питання практиків. Зокрема, це:

- розбіжності в тлумаченні понять в різних нормативних актах (доходи, витрати, амортизація, знос);
- облік доходів та витрат, їх склад та класифікація, особливості відображення на рахунках обліку та у звітності;
- питання формування собівартості продукції та послуг;
- розмежування доходів від обмінних та необмінних операцій;
- облік розрахунків у порядку планових платежів;
- виправлення помилок, допущених під час переходу на національні стандарти і впровадження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, трансформації балансу.

**Висновки з цього дослідження.** Забезпечення ефективної діяльності суб'єкта державного сектору в умовах соціально орієнтованої економіки потребує аналізу економічної ефективності діяльності установ та оцінки якості наданих послуг. Створення дієвої системи суспільного контролю за витрачанням бюджетних коштів є важливою умовою забезпечення зростання добробуту населення. Основою суспільного контролю визначено свідомість громадян суспільства щодо власної відповідальності за витрачання коштів бюджету, а також необхідність відображення у фінансовій звітності суб'єктів державного сектору інформації щодо їх соціальної активності. Важливим напрямом подальших досліджень є розробка критеріїв та показників соціальної ефективності для різних сфер діяльності суб'єктів державного сектору, розробка обґрунтованих соціальних нормативів. Також подальшого вирішення потребують виділені у статті питання бухгалтерського обліку, які залишаються неврегульованими на цьому етапі модернізації обліку.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Амоша О., Гринецька С. Соціальна орієнтація економіки: проформа чи реальність. Економіст. 2012. № 7. С. 4–7.
2. Галушка З. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія. Чернівці: Чернівецький національний університет, 2009. 408 с.
3. Ніколенко С., Лозова О. Особливості побудови національної моделі соціально-економічного розвитку України. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2013. № 1 (56). С. 66–73.
4. Новікова О., Гринецька С., Шамілева Л. Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання: монографія. Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2009. 220 с.
5. Вишнівецька А. Особливості аналізу діяльності бюджетних установ. Управління розвитком. 2014. № 4 (167). С. 46–49.
6. Головінов О. Державний сектор сучасної економіки: питання теорії: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.01. Донецьк, 2009. 31 с.
7. Фертюк О. Соціальні основи ефективності державного управління національною економікою. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 628. С. 682–686.
8. Штимер Л. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки. Економічний форум. 2016. № 2. С. 329–338.
9. Ловінська Л., Сушко Н. Тенденції реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності державного сектору України. Фінанси України. 2012. № 7. С. 84–100.
10. Косова Т., Ангеліна І. Інформаційне забезпечення фінансового контролю на основі міжнародних стандартів обліку для державного сектору. Бізнес-Інформ. 2014. № 8. С. 218–222.
11. Фаріон А. Модернізація бухгалтерського обліку в державному секторі України та шляхи її реалізації: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09. Київ, 2011. 20 с.
12. Національні положення (станданти) бухгалтерського обліку в державному секторі. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publisharchive>.
13. Безверхий К. Соціально-орієнтована звітність підприємства. Бухгалтерський облік і аудит. 2015. № 2–3. С. 70–78.

## REFERENCES:

1. Amosha O., Hrinevska S. (2012) Sotsialna oriantatsiia ekonomiky: proforma chy realnist [Social orientation of economy: formality or reality] Economist, no. 7, pp. 4–7.
2. Halushka Z. (2009) Sotsializatsiia transformatsiinoi ekonomiky: osoblyvosti, problemy, priorytety: monohrafiia [Socialization of transformation economy: features, problems, priorities: monograph]. Chernivtsi: the Chernivtsi national university (in Ukrainian).
3. Nikolenko S., Lozova O. (2013) Osoblyvosti pobudovy natsionalnoi modeli sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Features of construction of national model of socio-economic development of Ukraine] Scientific announcer of the Poltava university of economy and trade, no. 1, pp. 66–73.
4. Novikova O., Hrinevska S., Shamileva L. (2009) Sotsialna oriantatsiia ekonomiky: mekhanizmy derzhavnoho rehuliuвання: monohrafiia [Social orientation of economy: mechanisms of government control: monograph]. Donetsk: NAS of Ukraine, In. of economy of industry (in Ukrainian).
5. Vyshnivetska A. (2014) Osoblyvosti analizu diialnosti biudzhetynykh ustanov [Features of analysis of activity of budgetary establishments] Collection of the advanced studies of "Management development", no. 4, pp. 46–49.
6. Holovinov O. (2009) Derzhavnyi sektor suchasnoi ekonomiky: pytannia teorii [Public sector of modern economy: question of theory] (PhD Thesis). Donetsk: Donetsk national university.
7. Fertiuk O. (2008) Sotsialni osnovy efektyvnosti derzhavnoho upravlinnia natsionalnoiu ekonomikoiu [Social bases of efficiency of state administration a national economy] Announcer of the National university "Lviv politecnic", vol. 628, pp. 682–686.
8. Shtymer L. (2016) Do pytannia finansovoho analizu diialnosti ustanov derzhavnoho sektoru ekonomiky [To the question of financial analysis of activity of establishments state to the sector of economy] Economic forum, no. 2, pp. 329–338.
9. Lovinska L., Sushko N. (2012) Tendentsii reformuvannia systemy bukhhalterskoho obliku ta finansovoi zvitnosti derzhavnoho sektoru Ukrainy [Tendencies of reformation of the system of account and financial reporting state to the sector of Ukraine] Finances of Ukraine, no. 7, pp. 84–100.
10. Kosova T., Anhelina I. (2014) Informatsiine zabezpechennia finansovoho kontroliu na osnovi mizhnarodnykh standartiv obliku dlia derzhavnoho sektora [The informative providing of financial control is on the basis of international standards of account for public sector] Business-Inform, no. 8, pp. 218–222.

11. Farion A. (2011) Modernizatsiia bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori Ukrainy ta shliakhy yii realizatsii [Modernisation of record-keeping in the public sector of Ukraine and ways of it realization]. (PhD Thesis). Kyiv: State higher educational establishment "Kyiv national economic university to the name of Vadym Hetman".

12. National Public Sector Accounting Standard. Official web-site of Ministry of finance of Ukraine. Available at: <http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publisharchive>.

13. Bezverkhyi K. (2015) Sotsialno-oriientovana zvitnist pidpriemstva [Socialoriented accounting of enterprise] Account and audit, no. 2-3, pp. 70–78.

УДК 637.5:658

## Особливості використання прогнозного аналізу для підвищення ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств

Коляда А.Л.

кандидат економічних наук,  
викладач кафедри економічного аналізу  
Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена особливостям використання прогнозного аналізу для підвищення ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств. Детально розглянуто практичне використання множинної кореляції для прогнозування рівнів рентабельності продажу м'ясопереробного підприємства. Сформульовано конкретні аналітичні заходи, які спрямовані на підвищення ефективності вітчизняних м'ясопереробних підприємств.

**Ключові слова:** прогнозний аналіз, множинна кореляція, ефективність діяльності, м'ясопереробні підприємства, аналітичні заходи.

Коляда А.Л. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГНОЗНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена особенностям использования прогнозного анализа для повышения эффективности деятельности мясоперерабатывающих предприятий. Подробно рассмотрено практическое использование множественной корреляции для прогнозирования уровней рентабельности продажи мясоперерабатывающего предприятия. Сформулированы конкретные аналитические мероприятия, направленные на повышение эффективности отечественных мясоперерабатывающих предприятий.

**Ключевые слова:** прогнозный анализ, множественная корреляция, эффективность деятельности, мясоперерабатывающие предприятия, аналитические мероприятия.

Koliada A.L. FEATURES OF USING FORECAST ANALYSIS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

The article is devoted to the peculiarities of the use of predictive analysis for improving the efficiency of meat processing enterprises. The practical application of multiple correlations for forecasting profitability levels of meat processing enterprises is considered in detail. Provided concrete analytical measures aimed at increasing the efficiency of domestic meat processing enterprises.

**Keywords:** forecast analysis, multiple correlation, efficiency of activity, meat processing enterprises, analytical measures.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** М'ясопереробна галузь є однією з найголовніших галузей харчової промисловості України, оскільки ступінь її розвитку визначає рівень продовольчої безпеки країни, впливає на здоров'я та працездатність населення, а також розглядається як потенційне джерело зміцнення позицій нашої країни на зовнішніх ринках. У зв'язку з цим виникає необхідність практичного використання м'ясопереробними підприємствами сучасного прогнозного аналізу, який буде спрямований на підвищення ефективності їх функціонування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним та практичним проблемам використання прогнозного аналізу присвячена значна кількість праць таких вітчизняних та зарубіжних учених, як, зокрема, Т.І. Батра-

кова, В.М. Вовк, Р.М. Волчек, Н.В. Потриваєва, О.Г. Янковий. Водночас дискусійними, недостатньо вивченими та актуальними залишаються питання методики прогнозного аналізу, спрямованого на підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значний науковий внесок науковців у цій сфері, питання використання прогнозного аналізу в практичній діяльності м'ясопереробних підприємств є найбільш дискусійним, потребують подальших досліджень, використання нових підходів і напрямів, а також вдосконалення наявних методів з урахуванням специфіки їхньої діяльності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування використання прогнозного аналізу для підвищення

ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** М'ясопереробна галузь України має особливості, такі як висока матеріаломісткість продукції; зниження кількості худоби та птиці, що становить сировинну базу переробних підприємств; невідповідність інтенсивності розвитку сировинної та переробної галузі потребам, що зробила цілком реальною проблему сировинного дефіциту; зменшення річного споживання м'яса на одну особу населення.

У зв'язку з цим надзвичайно важливими є вчасне виявлення, усунення та попередження виникнення негативних факторів, які впливають на діяльність м'ясопереробних підприємств. Використання прогнозного аналізу дасть змогу не лише отримати перспективний прогноз основних показників діяльності м'ясопереробних підприємства, але й підвищити ефективність їх функціонування.

Для прогнозування рівня ефективності функціонування підприємств м'ясопереробної галузі з урахуванням ступеня впливу на них найбільш значущих факторів з метою вчасного реагування на них та розробки комплексу аналітичних заходів для нейтралізації цих проявів на ранніх стадіях вибрано множинну

регресію. Оскільки рентабельність продажу, на нашу думку, має найбільше економічне значення, тому що характеризує ефективність виробничої та комерційної діяльності та найважливіший аспект діяльності підприємства, а саме реалізацію основної продукції, а також дає змогу оцінити частку собівартості в продажах, то вирішено саме цей показник прогнозувати з метою виявлення ступеня впливу найбільш значущих факторів на ефективність функціонування підприємств та розробки аналітичних заходів, спрямованих на її підвищення. Практичне застосування множинної регресії буде здійснюватися на основі реальних показників діючого підприємства ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат», що знаходиться в Одеській області та функціонує понад 15 років (табл. 1).

Результативним показником (Y) ми вибрали рентабельність продажу (в разі досліджуваного підприємства – збитковість продажу) (Y), а факторними показниками (X) – коефіцієнт співвідношення точки критичного обсягу до чистої виручки від реалізації продукції ( $X_1$ ), коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат до темпів зростання сукупних доходів ( $X_2$ ) та коефіцієнт фінансового ризику ( $X_3$ ).

Для проведення прогнозного аналізу вибрано саме такі факторні показники, оскільки

Таблиця 1

**Чинники, які впливають на зміну основних критеріїв ефективності функціонування ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат»**

Роки	Збитковість продажу	Коефіцієнт співвідношення точки критичного обсягу продажу до чистого доходу від реалізації продукції	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства та темпів зростання сукупних доходів	Коефіцієнт фінансового ризику
2006	0,11	0,36	0,95	1,62
2007	0,09	0,38	0,94	1,67
2008	0,07	0,4	0,95	1,71
2009	0,04	0,43	0,95	1,79
2010	0,03	0,44	0,97	1,84
2011	0,02	0,45	0,99	1,89
2012	-2,02	0,54	1,14	1,92
2013	-3,02	0,59	1,27	2,51
2014	-3,66	0,95	1,3	3,62
2015	-7,41	0,96	1,43	4,73
2016	-9,49	0,97	1,56	5,84
2017	-10,3	0,98	1,69	6,95

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат»



ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» перебуває у фазі життєвого циклу «спад», якому характерні зростання точки критичного обсягу, значне перевищення темпів зростання сукупних витрат над темпами зростання сукупних доходів та підвищення фінансового ризику. У зв'язку з цим постійний моніторинг та прогнозування вищезазначених показників є надзвичайно важливими.

Перед безпосереднім прогнозуванням рентабельності продажу треба побудувати рівняння регресії за допомогою модуля «множинна регресія» в комп'ютерній програмі STATISTICA (версія 10, російськомовна).

Коефіцієнт канонічної кореляції  $R$  дорівнює 0,99642460, що свідчить про дуже тісний взаємозв'язок між змінними [1, с. 265; 2], а значення  $R^2$  показує, що 99,29% варіації рентабельності ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» пояснюються змінами використаних факторів (рис. 1). На частку факторів, які не увійшли до моделі, припадає лише 0,61%.

Згідно з F-критерієм з надійністю  $P = 0,95$  економетричну модель можна вважати адекватною фактичним даним, оскільки значення

цього показника дорівнює 370,92, а його р-значущість суттєво менша від прийнятого рівня значущості  $\alpha = 0,05$ , а кожен факторний показник, який входить у модель, є статистично значущим, що підтверджується р-значеннями кожного коефіцієнта регресії, тобто ця модель є адекватною та надійною, на підставі чого можна проводити економічний аналіз та знаходити значення прогнозу (рис. 2).

Отримана регресійна модель за допомогою модуля «множинна регресія» має такий вигляд:

$$y = 8,43 - 6,19 x_1 - 4,86 x_2 - 0,66 x_3. \quad (1)$$

Знаки перед факторами повністю відповідають економічним залежностям і свідчать про те, що за ступенем збільшення на одиницю коефіцієнта співвідношення точки критичного обсягу до чистої виручки від реалізації продукції, коефіцієнта співвідношення темпів зростання сукупних витрат до темпів зростання сукупних доходів та коефіцієнта фінансового ризику рентабельність продажу зменшиться на 6,19%, 4,86% та 0,66% відповідно.

Для прогнозування величини рентабельності продажу ТОВ «Єреміївський м'ясо-

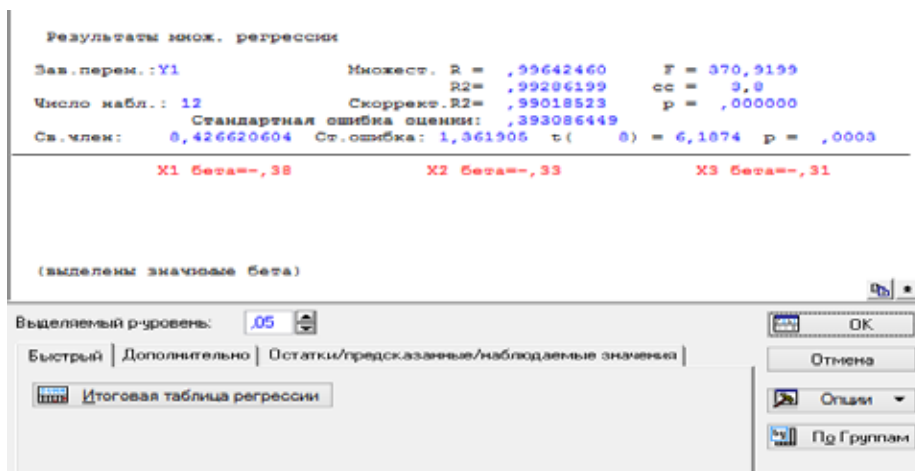


Рис. 1. Результати множинної регресії ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат»

Итоги регрессии для зависимой переменной: Y1 (Таблица данных1)						
R= ,99642460 R2= ,99286199 Скоррект. R2= ,99018523						
F(3,8)=370,92 p<,00000 Станд. ошибка оценки: ,39309						
N=12	БЕТА	Ст.Ош. БЕТА	В	Ст.Ош. В	t(8)	p-знач.
Св.член			8,42662	1,361905	6,18738	0,000263
X1	-0,375522	0,126205	-6,19384	2,081619	-2,97549	0,017722
X2	-0,326647	0,136131	-4,85994	2,025398	-2,39950	0,043210
X3	-0,306646	0,123164	-0,65584	0,263417	-2,48973	0,037538

Рис. 2. Результати регресії для ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат»

комбінат» на 2018 рік за допомогою рівняння регресії потрібно визначити орієнтовні значення факторних показників. Так, протягом останніх п'яти років простежується стійка тенденція до збільшення факторних показників. Можна припустити, що ця тенденція буде присутня у 2018 році, а значення факторних показників за 2017 рік зростуть на 0,93%, 7,77% та 15,95%, тобто будуть становити у 2018 році 0,99; 1,82; 8,06 відповідно. Отже, з урахуванням прогнозованих значень факторних показників та за допомогою рівняння регресії отримано точковий та довірчий інтервал прогнозного значення рентабельності продажу ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» (рис. 3).

Згідно з даними рис. 3 у 2018 році точковий прогноз рентабельності продажу ( $Y_{пр}$ ) ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» становить -11,84%, а довірчий інтервал прогнозного значення з імовірністю  $P = 0,95$  ( $\alpha = 0,05$ ) матиме такий вигляд:

$$-13,11 \leq Y_{пр} \leq -10,57. \quad (2)$$

Якщо у прогнозованому періоді (2018 рік) коефіцієнт співвідношення точки критичного обсягу та чистої виручки від реалізації продукції, коефіцієнт співвідношення темпів зрос-

тання сукупних витрат та темпів зростання сукупних доходів, коефіцієнт фінансового ризику ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» становитимуть 0,99; 1,82; 8,06 відповідно, то рентабельність продажу буде знаходитися в цьому інтервалі.

З метою прогнозування величини рентабельності продажу ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» на 2019 рік за допомогою рівняння регресії визначені орієнтовні значення факторних показників з огляду на припущення про збереження тенденції їх зростання на 0,93%, 7,77% та 15,95%, тобто вони повинні становити 1,0; 1,96; 9,35 відповідно.

З огляду на дані рис. 4 у 2019 році точковий прогноз рентабельності продажу ( $Y_{пр}$ ) ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» буде становити -12,86%, а довірчий інтервал прогнозного значення з імовірністю  $P = 0,95$  ( $\alpha = 0,05$ ) матиме такий вигляд:

$$-14,38 \leq Y_{пр} \leq -11,70. \quad (3)$$

Отже, результати прогнозного аналізу показали, що відсутність вчасного реагування на негативні фактори, які характерні ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат», в перспективі може призвести до підвищення збитковості

Переменная	Предск. значения для (Таблица данных1) перемен.: Y1		
	В-Вес	Значение	В-Вес * знач.
X1	-6,19384	0,990000	-6,1319
X2	-4,85994	1,820000	-8,8451
X3	-0,65584	8,060000	-5,2861
Св. член			8,4266
Предсказанные			-11,8364
-95,0%ИС			-13,1059
+95,0%ИС			-10,5670

Рис. 3. Точковий та інтервальний прогноз рентабельності продажу ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» на 2018 рік

Переменная	Предск. значения для (Таблица данных1) перемен.: Y1		
	В-Вес	Значение	В-Вес * знач.
X1	-6,19475	1,000000	-6,1889
X2	-4,86143	1,960000	-9,5324
X3	-0,65642	9,350000	-6,1292
Св. член			8,4268
Предсказанные			-12,8569
-95,0%ИС			-14,3754
+95,0%ИС			-11,7003

Рис. 4. Точковий та інтервальний прогноз рентабельності продажу ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» на 2019 рік

продажу, тобто суттєвого зниження ефективності його діяльності.

**Висновки з цього дослідження.** Обґрунтування результатів прогнозного аналізу на базі множинної кореляції дало змогу ідентифікувати поведінку підприємства за допомогою визначення впливу факторів на зміну рівнів збитковості продажу. Для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Єреміївський м'ясокомбінат» рекомендовано вдаватися до перепланування заборгованості, зокрема пролонгації кредитів, замороження, відстрочки, списання боргів, обміну права власності на борг, анулювання, використання та збільшення позикового капіталу доти, доки його використання приведе до збіль-

шення рентабельності загального капіталу та ефекту фінансового левериджу [3, с. 52; 4, с. 15; 5, с. 489]. Також необхідно оптимізувати змінні та умовно постійні витрати, переглянути цінову та асортименту політику, оптимізувати структуру оборотного капіталу, запровадити систему управління якістю продукції (стандарти ISO 9000).

Практичне вжиття запропонованого комплексу аналітичних заходів дасть змогу підвищити ефективність функціонування м'ясопереробних підприємств за допомогою оперативного пошуку, мобілізації резервів в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Янковий О.Г. Комплексне прогнозування взаємопов'язаних економічних показників підприємства. Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: матеріали четвертої Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 18 вересня 2015 року). Одеса: Атлант, 2015. С. 264–266.
2. Потриваєва Н.В. Система збалансованих показників як аналітичний засіб підвищення ефективності функціонування підприємств. Ефективна економіка. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5092>.
3. Волчек Р.М., Коляда А.Л., Коверда А.В. Аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень: навчальний посібник для бакалаврів, магістрів та спеціалістів усіх напрямків підготовки. Одеса: ONEU, 2016. 105 с.
4. Батракова Т.І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Т. 19. № 2. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. С. 13–19.
5. Вовк В.М., Кістер А. Оцінка можливостей інформаційних систем в аналізі бізнес-процесів. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. 2014. С. 486–494.

#### REFERENCES:

1. Yankovyi O.H. (2015). Kompleksne prohnozuvannya vzaiemopov'язanykh ekonomichnykh pokaznykiv pidpryemstva [Comprehensive forecasting of interconnected economic indicators of the enterprise]. Ekonomika pidpryemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky: materialy chetvertoi Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (Odesa, 18 veresnia 2015), Odesa: Atlant, p. 264–266.
2. Potryvaieva N.V. (2015). Systema zbalansovanykh pokaznykiv yak analitychnyi zasib pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannya pidpryemstv [A system of balanced indicators as an analytical tool for improving the efficiency of enterprises. Efektyvna ekonomika (electronic journal), no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5092>.
3. Volchek R.M. Koliada A.L., Koverda A.V. (2016). Analitychne zabezpechennia pryiniattia upravlinskykh rishen: Navchalnyi posibnyk dlia bakalavriv, mahistriv ta spetsialistiv usikh napriamkiv pidhotovky [Analytical support for management decisions: A manual for bachelors, masters and specialists in all areas of training]. Odesa: ONEU (in Ukraine).
4. Batrakova T.I. (2015). Upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryemstva – zaporuka yoho uspishnoho funktsionuvannya [Managing the efficiency of an enterprise is a guarantee of its successful functioning]. Economic analysis: a collection of scientific works, vol. 19, no. 2, pp. 13–19.
5. Vovk V.M., Kister A. (2014). Otsinka mozhyvostei informatsiinykh system v analizi biznes-protseviv [Assessment of the capabilities of information systems in the analysis of business processes]. Bulletin of the National University of Water Management and Nature Management. Economy, vol. 9, no. 2, pp. 486–494.

УДК 657:336

## Теоретичні аспекти контролю й аудиту процесу реалізації готової продукції в аграрному підприємстві

**Кравченко М.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аудиту та УФЕБ  
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

**Даценко А.Є.**

студентка  
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

**Золотаренко Ю.В.**

студентка  
Університету імені А. Нобеля

---

У статті розглянуто методичні прийоми перевірки, кількість яких встановлюється для конкретного виробництва з урахуванням специфіки його господарської діяльності, та теоретичні аспекти аудиту процесу реалізації готової продукції, що передбачають вжиття низки заходів, які сприятимуть можливості встановлення потреби правильної реалізації коштів, які було вкладено в процес постачання та перетворено на готову продукцію в процесі виробництва.

**Ключові слова:** аудит, контроль, аграрне підприємство, продукція, управління, реалізація.

Кравченко М.В., Даценко А.Є., Золотаренко Ю.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНТРОЛЯ И АУДИТА ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В АГРАРНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены методические приемы проверки, количество которых устанавливается для конкретного производства с учетом специфики его хозяйственной деятельности, и теоретические аспекты аудита процесса реализации готовой продукции, предусматривающие осуществление ряда мероприятий, которые будут способствовать возможности установления потребности правильной реализации средств, которые были вложены в процесс поставки и превращены в готовую продукцию в процессе производства.

**Ключевые слова:** аудит, контроль, аграрное предприятие, продукция, управления, реализация.

Kravchenko M.V., Datcenko A.Ye., Zolotarenko Yu.V. THE THEORETICAL ASPECTS OF CONTROL AND AUDIT OF THE PROCESS OF REALIZATION OF READY PRODUCTS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article deals with the methodical methods of verification, the number of which is set for a particular production, taking into account the specifics of its economic activity, and the theoretical aspects of audit of the process of implementation of finished products, which provide for a number of measures that will facilitate the establishment of the need for the correct implementation of funds that were invested in the process of supply and converted to finished products in the production process.

**Keywords:** audit, control, agrarian enterprise, production, management, implementation.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** З розвитком аудиторської діяльності в Україні постійно підвищуються вимоги до якості аудиту, що, безсумнівно, залежить від якості аудиторських процедур, які здійснюються в процесі аудиторської перевірки. Актуальність дослідження аудиторських процедур в аудиті операцій з продажу продукції, виконаних робіт та наданих послуг сільськогосподарського підприємства обумовлюється також тим, що останнім часом аудит все інтенсивніше виконує функції, пов'язані з виявленням впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на діяльність підприємства.

Ефективне управління процесом реалізації вимагає аналізу збутового потенціалу, рентабельності товарної продукції за каналами реалізації, оцінки рівня та динаміки наповнення ринку сільськогосподарської продукції, вивчення попиту, аналізу цінової політики конкурентів, дослідження загальноекономічних тенденцій. Тому для інформаційного забезпечення системи управління велике значення мають бухгалтерський облік та аудит процесу реалізації продукції, робіт, послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням організації та методики аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних вчених України, таких як М.Д. Білик,

С.Ф. Голов, Н.І. Дорош, В.П. Завгородній, А.Г. Загородній, С.Я. Зубілевич, Л.П. Кулаковська, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, К.О. Утенкова, В.П. Шило. Питання аудиту розрахункових операцій щодо продажу продукції, виконаних робіт та наданих послуг в аграрних підприємствах висвітлювали вітчизняні та зарубіжні економісти, зокрема Е.А. Аренс, Н.І. Беренда, М.Т. Білуха, В.К. Савчук, Дж.К. Лоббек, В.І. Подільський, К.І. Редченко, Дж.К. Робертсон, В.С. Рудницький, Л.М. Чернелевський.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте економічна криза, в якій опинилися господарюючі суб'єкти, зокрема сільськогосподарські підприємства, вимагає подальших поглиблених досліджень контролю й аудиту процесу реалізації продукції, робіт та послуг для потреб управління з метою підвищення ефективності господарської діяльності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних аспектів та розробка практичних рекомендацій з удосконалення контролю й аудиту в системі управління процесом реалізації продукції, робіт та послуг аграрних підприємств, що забезпечить їх ефективне функціонування в ринкових умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес реалізації завжди передбачає, з одного боку, передачу відповідної продукції від виробника покупцю, а з іншого боку, проведення розрахунків згідно з договірною ціною цієї продукції. Отже, кожен вид продукції, що реалізується, матиме дві оцінки. Одна оцінка призначається для самого виробника (виробнича собівартість), інша – для покупця (ціна реалізації).

Проблема загалом полягає в тому, що наявні недоліки інформаційного забезпечення негативно впливають на систему управління процесом реалізації продукції сільськогосподарського підприємства. Насамперед йдеться про недостатність або надлишок інформації, необхідної для якісного поточного та стратегічного управління процесом реалізації продукції, що викликано недосконалістю та наявністю проблем у системі збору, накопичення, переробки, аналізу та контролю економічної інформації, а також під час передачі та обміну інформаційних потоків на всіх рівнях управління. Ці проблеми набувають особливо значення в сучасних умовах невизначеності, коли ми спостерігаємо постійне збільшення рівня

ризикованості функціонування сільськогосподарських підприємств України [3].

Для того щоб система управління мала можливість своєчасно та ефективно реагувати на чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, необхідно чітко визначити склад управлінських функцій, їх дії та взаємозв'язок, що сприятиме підвищенню ефективності та розвитку самої системи управління. За допомогою своїх функцій вона діє на будь-який об'єкт управління, а їх сукупність складає замкнутий цикл управління економікою АПК.

Аудиторська процедура в аудиті процесу реалізації продукції, виконаних робіт та наданих послуг в аграрних підприємствах – це сукупність дій, які здійснюються в процесі аудиторської перевірки у запланованій послідовності для досягнення бажаної мети шляхом отримання суттєвих доказів та їх аналітичного оцінювання у вирішенні поставлених задач [1].

Незалежність висновків аудитора чи аудиторів має забезпечуватися з усіх питань, що стосуються цієї роботи. Аудитору потрібно добре розуміти структуру внутрішнього контролю для того, щоб скласти план своєї роботи, визначити характер і кількість показників, які слід перевірити, та строк перевірки.

До предметної галузі аудиту насамперед слід віднести інформацію про технологію виробництва, виробниче обладнання, структуру виробничого управління, критерії оцінки доходів, розмежування суми доходів за періодами визнання. Джерела інформації для аудиту реалізації продукції, товарів, робіт та послуг згруповані на рис. 1.

Розкриття основних завдань аудиту операції з обліку реалізації продукції, товарів, робіт та послуг представлено на рис. 2.

Аудиторську перевірку Н.В. Лагодієнко розглядає як встановлений порядок дій аудитора зі збору, оцінки й аналізу аудиторських доказів, які стосуються фінансового стану, результатів діяльності та інформації щодо достовірності звітності.

Саме тому послідовність етапів аудиторської перевірки має велике значення для результативності здійснення аудиту операцій з продажу продукції, виконаних робіт та наданих послуг сільськогосподарського підприємства, де етап є окремою стадією процесу проведення аудиторської перевірки, яка включає комплекс послідовних взаємопов'язаних аудиторських процедур, розрахованих на певний проміжок часу [2].

**Висновки з цього дослідження.** З позиції застосування методів системно-орієн-

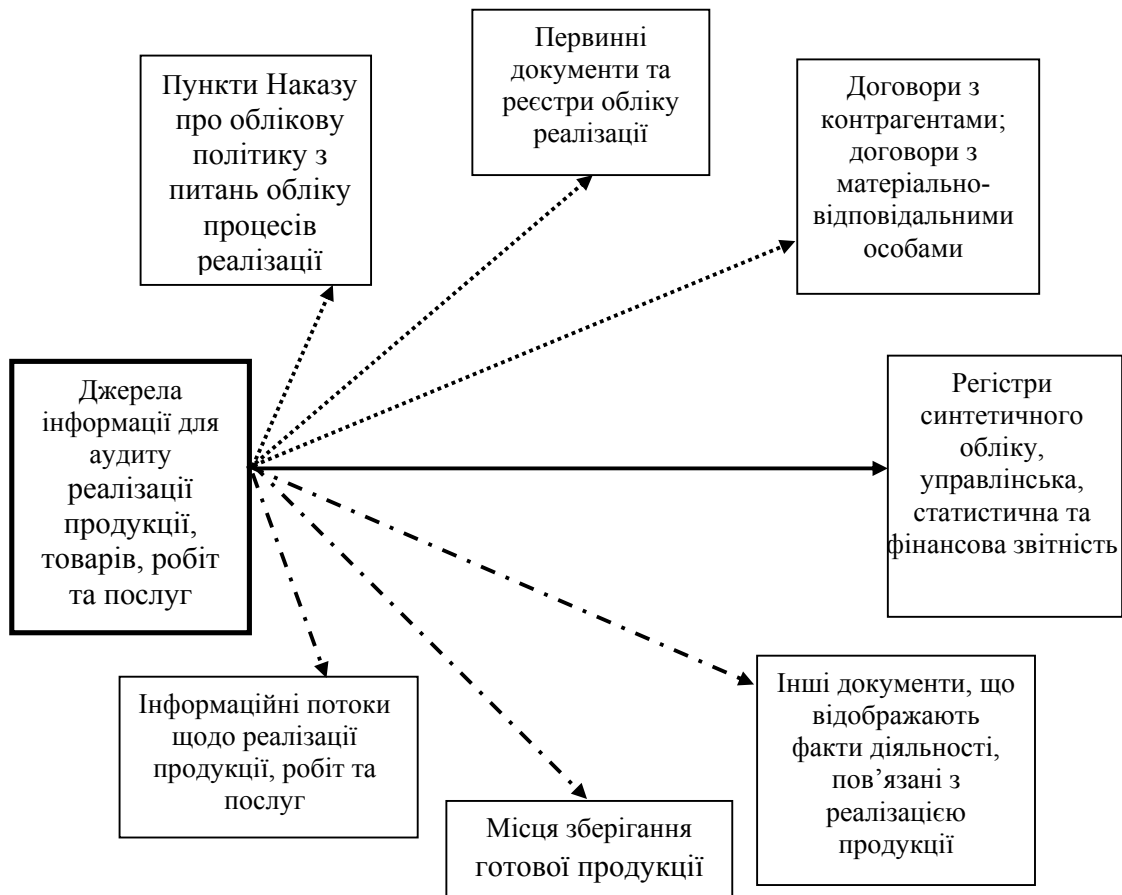


Рис. 1. Джерела інформації для аудиту реалізації продукції, товарів, робіт та послуг

тованого аудиту операцій з продажу продукції, виконаних робіт та наданих послуг, розробки перспектив стратегічного розвитку аграрного підприємства доцільним є проведення на них аудиторської перевірки за такими етапами.

1) Підготовка та планування аудиту:

- попередній аналітичний огляд операцій з продажу продукції, виконаних робіт та наданих послуг, а також діагностика управлінських систем сільськогосподарського підприємства;
- розробка загальної стратегії перевірки, складання загального плану і програми аудиту за виділеними операціями;
- оцінка ризику неефективності аудиту, встановлення границь суттєвості.

2) Перевірка системи обліку та внутрішнього контролю:

- вивчення елементів системи внутрішнього аудиту операцій з продажу продукції, виконаних робіт та наданих послуг сільськогосподарського підприємства, інформаційних систем, моніторингу засобів контролю;
- оцінка ризиків контролю в управлінні продажами сільськогосподарської продукції,

виконаних робіт та наданих послуг, а також визначення «точок контролю»;

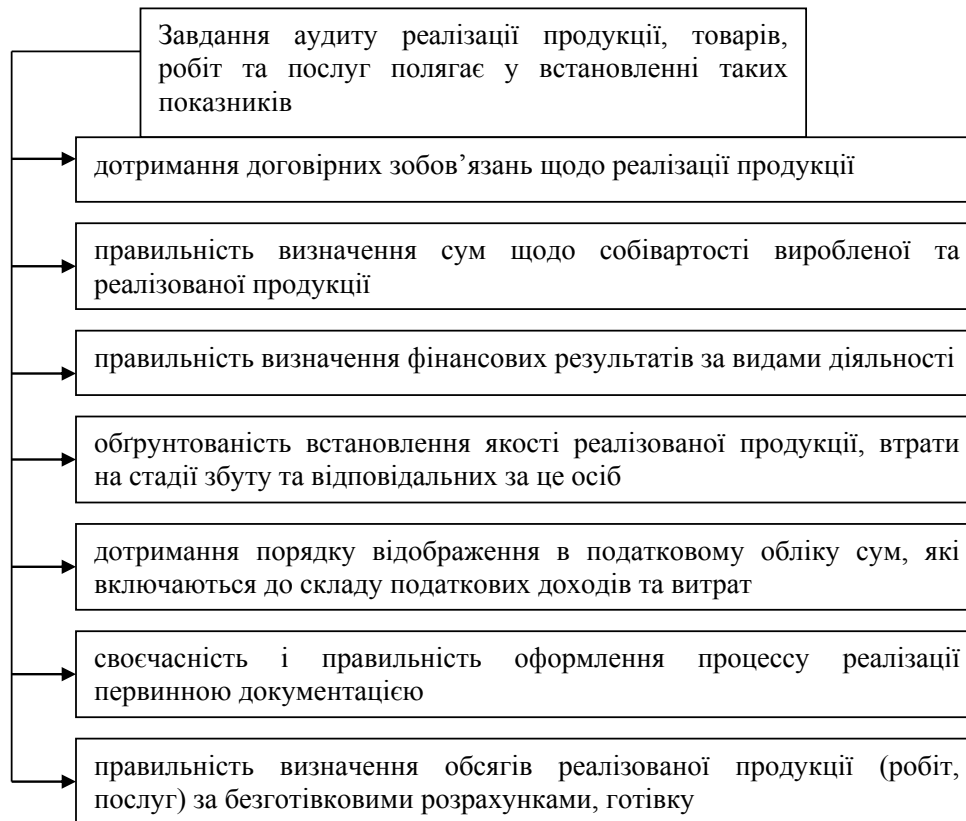
- тестування «точок контролю»;
- складання скоректованих програм аудиту за операціями.

3) Збирання аудиторських доказів і документування аудиту:

- визначення способів вибіркової перевірки;
- тестування та перевірка господарських операцій щодо відповідності сутності;
- проведення аналітичних процедур;
- тестування та перевірка окремих сальдо рахунків;
- використання роботи експертів і третіх осіб;
- складання робочих документів.

4) Заключний етап аудиторської перевірки:

- систематизація, узагальнення, аналітична оцінка результатів аудиторської перевірки;
- підготовка звіту за результатами аудиту, подання пропозицій керівництву сільськогосподарського підприємства;
- складання аудиторського висновку.



**Рис. 2. Завдання аудиту реалізації продукції (товарів, робіт та послуг)**

Розглянуті етапи можна розширювати з урахуванням специфіки діяльності сільськогосподарського підприємства, мети аудиторської перевірки та конкретних обставин. На кожному етапі можуть бути застосовані

як загальні, так і специфічні методичні прийоми перевірки, кількість яких встановлюється для конкретного виробництва з урахуванням специфіки його господарської діяльності.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення і розвитку. Ефективна економіка. URL: [economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1899](http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1899).
2. Авдюшко В.С., Мухін К.П. Заборгованість сільськогосподарських підприємств: причини виникнення та шляхи вирішення проблеми. Економіка, фінанси, право. 2015. № 2. С. 18–19.
3. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2004. 578 с.

#### REFERENCES:

1. Moskaliuk H.O. Systema vnutrishnoho kontroliu debitorskoi ta kredytorskoi zaborhovanosti: napriamky udoskonalennia i rozvytku [Internal control system of accounts receivable and payable: directions of improvement and development]. Efektyvna ekonomika. URL: [economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1899](http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1899).
2. Avdiushko V.S., Mukhin K.P. (2015) Zaborhovanist silskohospodarskykh pidpriemstv: prychny vynyknennia ta shliakhy vyryshennia problemy [Debt of agricultural enterprises: causes and ways to solve the problem]. Ekonomika, finansy, pravo, no 2, pp. 18–19 (in Ukrainian).
3. Sopko V.V. (2004) Bukhhalterskyi oblik [Accounting]. Kyiv: KNEU, 578 p. (in Ukrainian).



## Визначення напрямів аудиту відтворення основних засобів

Красота О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавська державна аграрна академія

Процес використання основних засобів у сільськогосподарському виробництві передбачає їх експлуатацію та оновлення. Оновлення основних засобів передбачає також їх відтворення. Процес оновлення основних засобів передбачає значні витрати. Відповідно до напрямів відтворення основних засобів у сільськогосподарських підприємствах є доцільним проведення аудиту.

**Ключові слова:** основні засоби, аудит, оновлення, відтворення, експлуатація.

Красота Е.Г. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ АУДИТА ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Процесс использования основных средств в сельскохозяйственном производстве предусматривает их эксплуатацию и обновление. Обновление основных средств предусматривает также их воспроизводство. Процесс обновления основных средств предусматривает значительные расходы. В соответствии с направлениями воспроизводства основных средств в сельскохозяйственных предприятиях является целесообразным проведение аудита.

**Ключевые слова:** основные средства, аудит, обновление, воспроизводство, эксплуатация.

Krasota O.G. DETERMINATION OF DIRECTIONS OF THE AUDIT OF REPRODUCTION OF FIXED ASSETS

The process of using fixed assets in agricultural production involves their operation and renewal. The renewal of fixed assets also provides for their reproduction, which requires considerable expenditure. The audit is expedient in accordance with the directions of reproduction of fixed assets in agricultural enterprises.

**Keywords:** fixed assets, audit, renewal, reproduction, exploitation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Використання основних засобів на підприємстві здійснюється в розрізі процесу кругообігу капіталу, що включає цикл процесів експлуатації та оновлення основних засобів, а особливо їх мобільної частини. Оновлення основних засобів передбачає їх відтворення, що потребує значного фінансового забезпечення. Відповідно до напрямів відтворення основних засобів у сільськогосподарських підприємствах може бути доцільним проведення аудиту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню цього питання присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, окремі з них визначають найбільш вигідним джерелом оновлення лізинг, інші віддають перевагу кредитам банку. Окремі з економістів визначають як джерело оновлення амортизаційні відрахування та пропонують створювати, формувати грошове наповнення, а також відображати в обліку амортизаційний капітал.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є узагальнення наукових поглядів різних вчених на доцільність використання джерел відтво-

рення основних засобів, а також визначення їх як напрямів аудиту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Так, відтворення основних засобів здійснюється на повній та частковій основі. Часткове відтворення здійснюється за рахунок ремонту. Ремонт є різними видами технічного впливу, за яких ліквідують несправності основних засобів та відновлюють їх працездатність. При цьому здійснюють часткове чи повне розбирання, заміну зношених вузлів та деталей новими чи відновленими, а також роботи щодо підтримки їх в нормальному санітарно-технічному стані. Часткове відтворення можливе лише на певному етапі експлуатації основних засобів [13]. Після його завершення сільськогосподарське знаряддя необхідно замінити новим.

Повне відтворення є заміною вибулих сільськогосподарських машин та обладнання. В процесі заміщення відбувається оновлення сільськогосподарської техніки, що можна здійснити за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів [7]. Ця операція може здійснитись як за рахунок власних коштів (амортизаційні відрахування, прибуток, страхові виплати, виручка від продажу основних



засобів), так і за рахунок залучених (кредити банку, інвестиції тощо).

Амортизаційні відрахування є одним з джерел простого відтворення основних засобів, хоча за наявності умов економічного зростання за рахунок амортизаційних відрахувань можна також здійснити їх розширене відтворення. Їх сума залежить від обсягу основних засобів підприємства та прийнятого методу амортизації [2]. В економічно розвинутих країнах амортизаційні відрахування забезпечують 60–70% обсягу капітальних інвестицій підприємств [4; 11]. Процес нарахування амортизації – це процес розподілу вартості об'єкта основних засобів на період їх корисного використання [12]. Метод амортизації, що використовується, повинен відображати темп, яким економічні вигоди від використання активу споживаються підприємством. Амортизаційні відрахування за кожен період визнаються як витрати, якщо вони не включені до балансової вартості іншого активу.

Строк корисної експлуатації активу визначається з огляду на очікувану корисність активу для підприємства. Політика управління активами може включати їх вибуття після деякого визначеного часу або споживання певної частини економічних вигод, втілених в активі. Внаслідок цього строк корисної експлуатації активу може бути коротшим, ніж економічний строк його використання.

Для розподілу суми активу, що амортизується на систематичній основі протягом строку його корисної експлуатації, можна використати різні методи амортизації. Джерелом вихідних даних для нарахування амортизації є такі первинні дані, як первісна вартість, ліквідаційна вартість, термін експлуатації, очікуваний обсяг корисного використання (для виробничого методу).

Державною нормативною базою дозволено застосовувати багато методів амортизації (ст. 7 П(С)БО 7 «Основні засоби»). Кожен метод має свої переваги та недоліки. Під час використання прямолінійного методу річна сума амортизації визначається діленням амортизованої вартості на очікуваний період терміну використання об'єкта основних засобів. До переваг його використання можна віднести систематичний рівномірний розподіл вартості в часі та простоту виконання всіх необхідних розрахунків. Подані характеристики, на нашу думку, є визначальними для використання цього методу для нарахування амортизації щодо пасивної частини основних засобів. Недоліком цього методу є те, що під

час його застосування не береться до уваги те, що з часом ступінь зношеності основних засобів зростає, а вони потребують більших витрат на обслуговування та ремонт.

Під час використання методу прискореного зменшення залишкової вартості річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року чи початкової вартості на дату початку нарахування амортизації і річної суми амортизації з огляду на строк корисного використання об'єкта, після чого результат подвоюється. Перевагою цього методу є те, що він дає змогу швидко накопичити кошти для відтворення основних засобів. Але водночас визначені переваги можуть бути і недоліками у зв'язку з недотриманням принципу погодженості, адже в перші роки використання об'єкта накопичиться майже вся амортизація.

Його доцільно застосовувати до об'єктів, які мають швидкий фізичний та моральний знос, потребують швидкого накопичення амортизації. На нашу думку, використання цього методу для активної частини основних засобів є недоцільним, оскільки їм не властиві надто швидкі темпи морального старіння, вони використовуються протягом досить тривалого проміжку часу.

Визначення річної суми амортизації під час використання кумулятивного методу нарахування амортизації характеризується як добуток амортизованої вартості та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт – це відношення кількості років, що залишилися до кінця використання об'єкта основних засобів, до суми кількості років запланованої експлуатації. До переваг цього методу можна віднести його раціональність, послідовність та систематичність. Він, як і прямолінійний метод, дає можливість повного відшкодування вартості об'єкта основних засобів. До недоліків використання цього методу слід віднести недотримання принципу погодженості чи відповідності, адже сума амортизації, яка визнана витратами поточного періоду, часто не узгоджується з фактичною експлуатацією об'єкта і з отриманими доходами, тому кумулятивний метод доцільно застосовувати до об'єктів, які мають швидкий фізичний та моральний знос, потребують швидкого накопичення амортизації; строк корисної експлуатації повинен вимірюватись цілим числом років. У зв'язку з цим використання означеного методу для характеристики інтенсивності експлуатації активної частини основних засобів є недоцільним, оскільки час їх вико-

ристання досить тривалий, вони не зазнають значного впливу морального старіння.

Для окремих видів основних засобів нарахування амортизації робиться на основі сумарної виробітки об'єкта за весь період його експлуатації у відповідних одиницях виміру (одиниці виготовленої продукції, відпрацьовані години, кілометри пробігу тощо).

Місячна сума амортизації розраховується співвідношенням амортизованої вартості об'єктів основних засобів та очікуваного обсягу продукції (робіт, послуг) за весь рік корисного використання такого об'єкта основних засобів. Амортизованою вартістю об'єкта основних засобів є первісна вартість, зменшена на його ліквідаційну вартість. До переваг використання цього методу можна віднести чітке дотримання принципу погодженості у зв'язку з тим, що виробнича амортизація нараховується як безпосередній результат експлуатації об'єкта, а також він змушує активно експлуатувати наявні основні засоби та не є складним щодо розрахунків. До недоліків описаного методу можна віднести неможливість точного визначення обсягу продукції, що буде вироблений з використанням цього об'єкта. Для уникнення цього недоліку для характеристики процесу експлуатації активної частини основних засобів доцільно використовувати модифікацію цього методу, за якого як базу показника варто взяти планову годинну завантаженість. Це дасть змогу з більшою точністю визначити плановий обсяг робіт сільськогосподарської техніки, завдяки чому можна уникнути недоліків описаного методу нарахування амортизації, зберігши всі його переваги, зокрема реальність відображення інтенсивності використання активної частини основних засобів.

Крім нормативно встановлених, відомі також методи прогресивної амортизації, метод амортизаційного фонду, метод ануїтету, модифікований метод амортизації. Під час їх використання передбачається повільне зростання суми амортизаційних відрахувань протягом терміну використання основних засобів [10]. Особливістю цих методів є те, що, на відміну від інших методів амортизації, вони передбачають дисконтування майбутніх грошових надходжень від інвестицій в основні засоби з використанням складних відсотків. Ставка дисконту зазвичай дорівнює вартості капіталу компанії або ґрунтується на ній.

Одним з джерел відтворення основних засобів є прибуток. Прибуток є основною категорією товарного виробництва. Ця катего-

рія характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва, а також вона безпосередньо пов'язана з категорією «Витрати виробництва».

Прибуток є частиною додаткової вартості, яка вироблена, реалізована та готова до розподілу. Він є підсумковим показником, результатом фінансово-господарської діяльності підприємства. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована та набере грошової форми. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Його формування є важливою умовою успішного розвитку підприємств [1].

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, впливають встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції, загальногосподарських витрат; визначення результатів фінансових операцій, іншої діяльності. Він формується за ступенем реалізації продукції, тобто тоді, коли кошти від покупця за продану продукцію надходять на поточний рахунок продавця.

Прибуток від реалізації основних засобів визначається як зіставлення ціни реалізації з ПДВ, витрат реалізації та їх залишкової вартості. Але сьогодні використання його як джерела відтворення є обмеженим.

Одним з перспективних шляхів оновлення сільськогосподарської техніки є застосування лізингу. Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування лізингоотримувачу на визначений строк майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоотримувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоотримувачем періодичних лізингових платежів.

Поняття «лізинг» економістами трактується по-різному, що свідчить про неоднозначне розуміння його сутності [5]. Деякі економісти розглядають лізинг як економічну категорію, але при цьому акцентують увагу на відносинах власності [3]. Тоді лізинг – це комплекс економічних відносин, що виникає у зв'язку з купівлею у власність майна та його подальшим наданням у тимчасове платне користування [3]. Інші розуміють лізинг як особливий вид підприємницької діяльності. Треті визначають лізинг лише як привабливу форму фінансування [8]. Четверті ототожню-

ють його з довгостроковою орендою. Таким чином, розглядати лізинг можна як вид підприємницької діяльності, спрямованої на інвестування тимчасово вільних (чи залучених) фінансових ресурсів, які пов'язані з придбанням об'єкта лізингу та передачею його в користування за договором фізичній чи юридичній особі на певний строк за визначену сплату. Процес лізингу тією чи іншою мірою використовує елементи кредитного фінансування під заставу майна, розрахунки за договорними зобов'язаннями, інвестування коштів в основний капітал на зворотній основі, але не в грошовій, а у виробничій формі, тобто у формі переданого в лізинг майна [6]. Сутність лізингу виявляється у складній сукупності економічних відносин, в які вступають учасники лізингової угоди. При цьому здійснюється чітке розмежування юридичного та економічного аспектів власності [9].

Лізингодавець зберігає лише формальне право власності, а реальною відповідальністю за майно, ризики за отримані доходи чи збитки покладаються на лізингоотримувача. Тому з юридичної точки зору власником об'єкта є лізингодавець, а з економічної – лізингоотримувач, який безпосередньо експлуатує об'єкт.

Отже, лізинг є основним інструментом фінансування оновлення сільськогосподарських машин та обладнання. Його можна визначити як економічний інструмент забезпечення безперервності відтворювального кругообігу основних засобів на підприємствах з незадовільним економічним станом шляхом передачі їм у використання основних засобів, що належать іншому власнику на засадах терміновості, платності та з правом викупу протягом або в кінці обумовленого терміну використання.

Для оновлення основних засобів, крім фінансового лізингу, застосовується довгострокова оренда з правом викупу. Вона також передбачає перехід обладнання у власність орендаря, але має такі характерні риси:

1) оренда з правом викупу заснована на тому, що у орендодавця вже є обладнання, а у лізингової компанії воно на початку відсутнє, придбання здійснюється згідно із запитом підприємства-орендаря;

2) надати майно в оренду має право лише лізингова компанія, яка має відповідну ліцензію, або громадянин-підприємець, а в оренді з правом викупу можуть брати участь будь-які підприємства, організації та установи, а також держава;

3) майно, отримане шляхом лізингу, можна використовувати лише в підприємницькій діяльності, а оренда з правом викупу припускає його використання також з невикористаною та некомерційною метою;

4) оренда не має податкових пільг, які притаманні фінансовому лізингу.

**Висновки з цього дослідження.** Отже, визначено, що для управління повним або частковим оновленням основних засобів сільськогосподарського підприємства особливого значення набувають методи оцінки їх стану, що ґрунтуються на визначенні функціональних експлуатаційних показників та поєднанні з ними політики амортизаційних відрахувань. Ці умови виконуються під час використання виробничого методу амортизації. Для характеристики інтенсивності експлуатації машинно-тракторного парку він має певні недоліки, зокрема неможливість точного визначення обсягів виробництва продукції, а також переваги, зокрема дотримання принципу відповідності, згідно з яким обсяг нарахованих сум амортизації характеризує інтенсивність використання активної частини основних засобів. З урахуванням викладеного для характеристики інтенсивності використання сільськогосподарської техніки доцільно застосувати модифікацію виробничого методу амортизації відповідно до річної годинної завантаженості, яка є основною техніко-економічною характеристикою та визначається згідно з наявним парком сільськогосподарської техніки, його структурою, станом та віковим складом. Це дає змогу проводити обґрунтоване регулювання термінів активної експлуатації наявного технічного парку. В разі скорочення обсягів річної завантаженості строк експлуатації основних засобів подовжується, інакше – скорочується відповідно до закону оберненої пропорційності. Використання такого методу дасть змогу зберігати всі переваги описаної модифікації, а також уникати недоліків.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Аранчій В. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Київ: ВД «Професіонал», 2014. 212 с.
2. Безуглий А. Об изъятии амортизационных отчислений предприятий. Экономика Украины. 1999. № 5. С. 36.
3. Биковченко Л. Економічна сутність лізингу. Фінанси України. 2014. № 11. С. 75–77.
4. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція та організація. Бухгалтерський облік і аудит. 2001. № 2. С. 45–53.
5. Гайнетдинов М. Лизинг – выгодная форма предпринимательства. Хозяйство и право. 2014. № 5. С. 30–40.
6. Гончарова Н. Лізинг як форма ефективної підтримки малого підприємництва. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 2. С. 7–12.
7. Іванишин М. Фінансовий лізинг і його роль у матеріально-технічному забезпеченні АПК. Економіка АПК. 2013. № 2. С. 42–47.
8. Ільченко В., Карасьов П., Лімонт А. Експлуатація машинно-тракторного парку в аграрному виробництві. Київ: Урожай, 1993. 320 с.
9. Кірейцев Г., Гудзинський О., Савчук В. Амортизація в оновленні основних засобів праці. Бухгалтерія в сільському господарстві. 2004. № 7. С. 16–20.
10. Коваленко Н., Човнюк Ю. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії України. Банківська справа. 2010. № 6. С. 29–32.
11. Конкін Ю. Закономерности обновления машинотракторного парка. Экономика сельского хозяйства. 1985. № 12. С. 27–35.
12. Лук'янченко О. Амортизаційна політика в Україні. Фінанси України. 2000. № 10. С. 46–50.
13. Селиванов А. Основы теории старения машин. Москва: Машиностроение, 1971. 415 с.

## REFERENCES:

1. Aranchii V. Finansy pidpriemstv / V.I. Aranchii – K. : Profesional, 2014. – 212 s.
2. Bezuglyy A. Ob iz'yatii amortizatsionnykh otchisleniy predpriyatiy / A. Bezuglyy // Ekonomika Ukrainy. – 1999. – № 5. – S. 36
3. Bykovchenko L. Ekonomichna sutnist lizynhu / L. Bykovchenko // Finansy Ukrainy. – 2014. – № 11. – S. 75–77.
4. Borodkin O. Vnutrishnohospodarskyi (upravlinskyi) oblik: kontseptsiiia ta orhanizatsiia / O. Borodkin // Bukhhalterskyi oblik i audyt. – 2001. – № 2. – S. 45–53.
5. Gaynetdinov M. Lizing – vygodnaya forma predprinimatel'stva / M. Gaynetdinov // Khozyaystvo i pravo. – 2014. – № 5. – S. 30–40.
6. Honcharova N. Lizynh yak forma efektyvnoi pidtrymky maloho pidpriemnytstva / N. Honcharova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – № 2. – S. 7–12.
7. Ivanyshyn M. Finansovyi lizynh i yoho rol u materialno – tekhnichnomu zabezpechenni APK / M. Ivanyshyn // Ekonomika APK. – 2013. – № 2. – S. 42–47.
8. Il'chenko V. Ekspluatatsiia mashynno-traktornoho parku v ahrarnomu vyrobnytstvi / V. Il'chenko, P. Karas'ov, A. Limont – K.: Urozhai, 1993. – 320 s.
9. Kireitsev H. Amortyzatsiia v onovlenni osnovnykh zasobiv pratsi / H. Kireitsev, O. Hudzynskyi, V. Savchuk // Bukhhalteriia v sil'skomu hospodarstvi. – 2004. – № 7. – S. 16–20.
10. Kovalenko N. Tendentsii rozvytku lizynhu: svitovyi dosvid i realii Ukrainy / N. Kovalenko, Yu. Chovniuk // Bankivska sprava. – 2010. – № 6. – S. 29–32.
11. Konkin Yu. Zakonomernosti obnovleniya mashinno – traktornogo parka / Konkin Yu. // Ekonomika sel'skogo khozyaystva. – 1985. – № 12. – S. 27–35.
12. Lukianchenko O. Amortyzatsiina polityka v Ukraini / O. Lukianchenko // Finansy Ukrainy. – 2000. – № 10. – S. 46–50.
13. Selivanov A. Osnovy teorii stareniya mashin / A. Selivanov. – M.: Mashinostroenie, 1971. – 415 s.

УДК 657.421.3:338.22'06

## Особливості обліку непрофільних активів в сучасних умовах господарювання

**Людвенко Д.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри технологій навчання, охорони праці та дизайну  
Білоцерківського інституту неперервної професійної освіти

У статті розглянуто управління непрофільними активами та їх облік у підприємствах різних форм власності в сучасних умовах господарювання. Вирішення завдань залежить від складу активів та ефективності їх використання власником у своїй господарській діяльності. Непрофільні активи – це активи, які беруть участь в неосновній діяльності підприємства. Облік цих активів зосереджений не стільки на скороченні витрат та надмірній диверсифікації активів, що приводить до розпорошення ресурсів, скільки на можливості зосередити сили підприємства на основній діяльності. Основною проблемою управління непрофільними активами є те, що керівництву необхідно в короткий термін отримати практичний досвід та об'єктивну інформацію.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік та управління підприємством, непрофільні активи, управління підприємством в сучасних умовах, реструктуризація об'єктів підприємств різних галузей, аутсорсинг.

**Людвенко Д.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

В статье рассмотрены управление непрофильными активами и их учет в предприятиях разных форм собственности в современных условиях хозяйствования. Решение задач зависит от состава активов и эффективности их использования владельцем в своей хозяйственной деятельности. Непрофильные активы – это активы, которые участвуют в неосновной деятельности предприятия. Учет этих активов сосредоточен не столько на сокращении расходов и высокой диверсификации активов, что приводит к распылению ресурсов, сколько на возможности сосредоточить силы предприятия на основной деятельности. Основной проблемой управления непрофильными активами является то, что руководству необходимо в короткий срок получить практический опыт и объективную информацию.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет и управление предприятием, непрофильные активы, управление предприятием в современных условиях, реструктуризация объектов предприятий различных отраслей, аутсорсинг.

**Liudvenko D.V. FEATURES OF ACCOUNTING OF NON-CORE ASSETS IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS**

The article deals with the management and accounting of non-core assets in enterprises in modern economic conditions. Tasks are solving on the composition of assets and owner uses in the effectiveness their business activities. Non-core assets are assets that participate in non-core business activities. The accounting of these assets is focused not so much on cost reductions and excessive asset diversification. It is to lead resource spillage, but the ability is to concentrate the company's strengths on the core business. The main problem of managing non-core assets is to gain practical experience and objective information in a short time.

**Keywords:** accounting and enterprise management, non-core assets, enterprise management in modern conditions, restructuring of enterprises of various industries, outsourcing.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Управління непрофільними активами є одним з найбільш актуальних проблемних питань, які є не тільки в аграрній сфері, але й в усіх галузях народного господарства. Вирішення цих завдань сьогодні здійснюють як самі підприємства, так і вітчизняні інвестиційно-фінансові організації.

Нам відомо, що багато колишніх державних підприємств внаслідок приватизації залишилися зі своїми санаторіями, базами відпочинку, гуртожитками, підсобним господарством, неоформленими земельними

ділянками, непрофільним виробництвом, численними дочірніми та «недочірніми» підприємствами. Також багато непрофільних активів накопичилось у банків та інших фінансових структур. На практиці зіткнутися з цією проблемою може будь-яка організація будь-якої форми власності.

Визначено, що важливим завданням керівництва будь-якого підприємства є отримання прибутку. Вирішення цього завдання, на нашу думку, залежить від складу активів та ефективності їх використання. Загальновідомо, що активи є профільними та непрофільними,

а особливо на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах їх досить багато. Ми вважаємо, що проблема збільшення ефективності роботи з непрофільними активами є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню обліку та реструктуризації непрофільних активів у сільському господарстві присвячені праці таких вчених, як, зокрема, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, Л.К. Сук, В.А. Денисов, І. Хамзієвич [1; 2; 3; 4; 6].

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є методичне визначення поняття непрофільного активу для підприємства; обґрунтування потреби формування способів реструктуризації непрофільних активів на підприємствах народного господарства; формування стратегічного плану роботи з непрофільними активами в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перше, що треба визначити, так це поняття непрофільних активів. Непрофільні активи – це активи, які беруть участь в не основних для організації видах діяльності. Науковці та практики не можуть вирішити, в чому полягає основний вид діяльності конкретної організації, оскільки, наприклад, власники великого бізнесу на початку 90-х років активно скуповували всі доступні активи. Більш того, якщо залежні компанії працюють на різних ринках або використовують одну сировину чи подібне обладнання, то без кваліфікованих консультантів у підприємств виникають труднощі щодо визначення непрофільних активів, не говорячи вже про варіанти їх реструктуризації. Тому помилково вважати непрофільний актив поганим за визначенням. Непрофільний актив залежить від багатьох чинників, зокрема економічної ситуації, перспектив розвитку бізнесу, ринку. Поняття непрофільного активу є суб'єктивним та пов'язане зі стратегією розвитку бізнесу власника. Якщо розглянути актив бере участь в основній діяльності підприємства, яка визначається його стратегією, то він є для цього власника профільним. Інший актив потребує занадто багато ресурсів, робить збитки, не вписується в загальний виробничий цикл (внутрішній дорогий і неякісний продукт, який може бути замінений аналогічним товаром від зовнішнього постачальника), тому такий актив слід вважати непрофільним [3].

Практики виділяють непрофільні активи, що відповідають таким умовам:

- керівництво не встигає приділяти час непрофільним питанням (або витрачає на них занадто багато часу);
- собівартість непрофільної продукції вище ціни ринкових аналогів;
- немає суттєвого зв'язку з основним видом діяльності;
- низька якість непрофільної продукції чи послуги;
- слабка динаміка непрофільного виду діяльності;
- висока ринкова ціна на ці активи;
- потрібні великі інвестиції в непрофільне виробництво [1–3].

Нерідко допоміжний напрям діяльності підприємства потребує значних ресурсів, а саме грошових, матеріальних, трудових, будучи неефективним та таким, що вимагає вкладення великих коштів. Здебільшого такий актив є одним з перших кандидатів на виділення. Наприклад, в іншій ситуації у керівництва підприємства, навпаки, може не вистачати часу на роботу з непрофільним активом, тоді як він має високу ринкову ціну. Постає момент прийняття правильного управлінського рішення керівництвом підприємства в цьому напрямі.

Різноманітність непрофільних активів не залишає місця для уніфікації порядку управління ними, адже він залежить від тих завдань, які поставлені перед менеджментом. Так, основною проблемою управління непрофільними активами є те, що керівництву необхідно в короткий термін отримати практичний досвід та об'єктивну інформацію за цим питанням. Крім того, з'явиться проблема контролю управління та відповідальності менеджерів. Потрібно буде швидко шукати команду професійних управлінців, тобто досвідчених експертів-спеціалістів, які довгий час пропрацювали в реальному секторі економіки. Саме тому в управлінні непрофільними активами так широко практикується залучення сторонніх фахівців та аутсорсинг.

Найчастіше щодо виділення активів, то важливим є не стільки скорочення витрат та надмірна диверсифікація активів, що приводить до розпорошення ресурсів, скільки можливість зосередити сили підприємства на основній діяльності. Допоможе цьому чітка та грамотна стратегія управління та дієва інвестиційна політика. Тому вибір непрофільних активів найчастіше відбувається під час реорганізації основної діяльності, зміни технологічного регламенту, затвердження нової стратегії використання активів. Завжди

в основі реструктуризації лежить економічна доцільність [3].

Необхідно звернути увагу на те, що спосіб придбання впливає на відображення непрофільного активу в бухгалтерському обліку та формує вартісну оцінку непрофільного активу. А щодо способів реструктуризації, то необхідно розглядати характеристику кожного способу відповідно до поставленої мети перед підприємством.

Тому основними завданнями реструктуризації непрофільних активів є:

- концентрація ресурсів підприємства на основній виробничій діяльності;
- оптимізація структури активів і пасивів підприємств, зайнятих виробництвом або забезпеченням виробництва основної продукції;
- досягнення позитивного економічного ефекту в результаті реструктуризації;
- підвищення ліквідності за рахунок надходжень від реалізації непрофільних активів;
- отримання доходів від реструктуризації;
- зниження точки беззбитковості основної діяльності за рахунок трансформації постійних витрат
- зниження витрат, пов'язаних з утриманням і використанням непрофільних активів.

Практично важко виділити ознаки, які обов'язково вказують на необхідність ліквідації або продажу. Тому під час виділення та реструктуризації непрофільних активів потрібно дотримуватися такої послідовності дій, як надання оцінки та здійснення аналізу основної діяльності; розробка плану його реорганізації; виділення непрофільних акти-

вів; здійснення їх комплексного аналізу та надання оцінки; вибір схеми реструктуризації (рис. 1).

Виділимо способи реструктуризації непрофільних активів.

1) Інтегрування в основний виробничий цикл. Йдеться про реально необхідні для виробництва підрозділи, де внаслідок поганого управління та контролю проводився дорогий та неякісний продукт. Якщо вдасться знизити собівартість і підвищити якість товару, актив краще повернути в єдину систему управління основної діяльності, оскільки передавати прибуткові активи в оренду або управління дуже ризиковано.

2) Оренда. Цей спосіб реструктуризації, що практикується переважно у сфері обслуговування та торгівлі нерухомістю, дає змогу отримувати деяку ренту з активів, які частково використовуються для потреб основної діяльності підприємства, через що не можуть бути продані або ліквідовані. Крім того, в оренду здаються активи, продаж яких економічно виправданий через низьку ринкову вартість або перспективи використання в основному виробництві.

3) Передача активу в управління в паралельних або допоміжних виробництвах (наприклад, виготовлення комплектуючих). Цей шлях виправданий, коли є визначений сегмент ринку, розуміння перспективності діяльності, повний контроль над активом, але немає можливості його ефективного використання в єдиній системі управління.

4) Виділення та подальший продаж непрофільних активів. Це найпоширеніший меха-

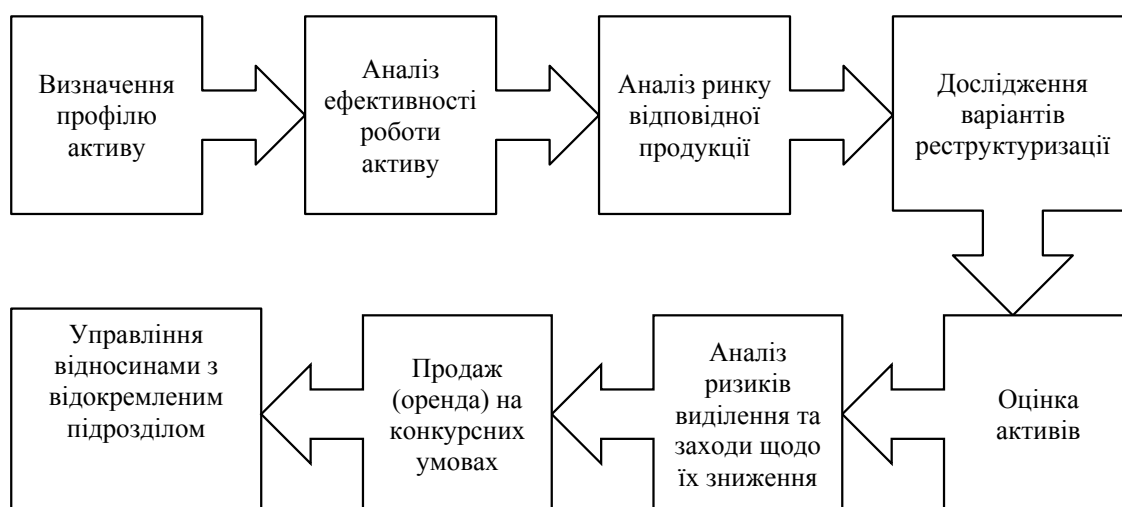


Рис. 1. Схема процесу реструктуризації непрофільних активів

Джерело: складено автором

нізм реструктуризації активів. Техніка продажу застосовується, якщо актив повністю випадає зі стратегії розвитку основного виду діяльності, має відносно високу ринкову ціну та може бути замінений. Тому його краще продати, а вивільнені ресурси пустити на розвиток основного виробництва. Паралельно потрібно розробити такі заходи щодо підвищення вартості активу:

- оцінка вартості;
  - розробка короткого опису активів, що продаються;
  - підготовка інвестиційного плану (в разі продажу активів як діючого підприємства);
  - відбір потенційних покупців (контрагентів), пряме доведення до них інформації про продаж;
  - вжиття рекламних заходів (за необхідності);
  - проведення переговорів;
  - забезпечення проведення контрагентом аудиту товариства (Due Diligence);
  - підготовка документів, здійснення угоди.
- 5) Ліквідація. Здебільшого йдеться про морально застаріле обладнання, яке неможливо продати.

Але водночас потрібно виділити ризики процесу реструктуризації непрофільних активів підприємства. Основним ризиком, на нашу думку, присутнім на всіх етапах реструктуризації, є помилкова оцінка як основної діяльності підприємства, так і її непрофільних активів. Як було зазначено, рішення про їх виділення та передачу в управління приймаються на підставі суб'єктивних критеріїв, адже менеджмент і власники можуть по-різному розуміти профіль активу. Тому дуже важливо виробити єдину методику оцінки.

Отже, існує ризик розриву технологічних умов ведення основного виробництва. Причиною є або неправильно складений план технологічного процесу, або неправильна оцінка конкурентного середовища. Перехід на зовнішні поставки може істотно підвищити собівартість основної продукції або знизити її якість. Але відновлення технологічного процесу обійдеться набагато дорожче.

Далі відзначимо, що часом неправильно оцінюються перспективи ключової діяльності основного підприємства. Під час розширення основної діяльності розуміємо, що продані або ліквідовані активи зараз могли би знадобитися, а їх заміщення знову ж таки є дорогим.

Нарешті, коли виділили непрофільний актив, є ризик втратити його в ході реструкту-

ризації, а саме передати актив новоствореній юридичній особі, якою керують некомпетентні менеджери або такі менеджери, що не мають достатнього досвіду роботи.

Тому практики вже сформували фактори, за якими керівництву підприємства необхідно більш детально та ефективно приймати рішення щодо непрофільних активів і, як наслідок, звертатися за допомогою до відповідних фахівців на стороні.

1) Підрозділ підприємства, який надає послугу або товари головної організації навіть за нижчими цінами, не завжди робить це найкращим чином. Немає впевненості в тому, що продукція матиме попит за відсутності конкуренції та має належну якість. До того ж існує вірогідність, що частина організації може стати некерованою.

2) Доведено, що непрофільні види діяльності потребують відчутних адміністративних та фінансових ресурсів, що несприятливо позначається на основній діяльності. Існують інші причини, які є не менш важливими та згадувалися раніше.

3) Виділення непрофільних активів використовується під час вирішення конкретних проблем підприємства (проблеми підвищення привабливості всього бізнесу для потенційних інвесторів перед його продажем або емісією цінних паперів).

4) Мобілізація ресурсів для фінансування проектів за основними видами діяльності.

5) Розширення або збереження частки ринку з непрофільного виду діяльності, що вимагає значних інвестицій.

6) Рішення про продаж непрофільного активу може бути викликане зростанням попиту з боку стратегічних інвесторів і, відповідно, високою ціною на цей вид активів.

7) Необхідність концентрації ресурсів підприємств компанії на основній виробничій діяльності.

8) Оптимізація структури активів і пасивів підприємств, зайнятих виробництвом або забезпеченням виробництва основної продукції.

9) Досягнення позитивного економічного ефекту в результаті реструктуризації.

10) Підвищення ліквідності структури балансу за рахунок надходжень від реалізації непрофільних активів.

11) Отримання доходів від реалізації непрофільного активу.

12) Зниження витрат, пов'язаних з утриманням та використанням непрофільних активів [2].



Всі ці умови та фактори вимагають від керівництва підприємства швидких та оперативних дій щодо вирішення не лише питань непрофільних активів, але питань основної діяльності. Саме зараз виникає потреба звернутися за допомогою до професіоналів, а саме послуг аутсорсингу. Залучення консультанта для роботи з непрофільними активами є окремим завданням. Послуги консультанта, а особливо для великого підприємства, недешеві.

Вартість послуг щодо виділення непрофільного бізнесу, як і вартість будь-якого іншого аутсорсингового проекту, залежить від рівня складності та обсягу робіт, які визначають необхідні витрати праці.

Оплата роботи консультанта зазвичай має змішаний характер, проводиться на основі фіксованої винагороди та на умовах плати за успіх.

Навіть якщо у менеджменту власника активів існує варіант рішення з непрофільного активу, іноді потрібно отримати незалежну думку про реалізацію активу, його підготовку до продажу або реструктуризації. Тут важливими є репутація консультанта, його ім'я та досвід. Але й тоді, коли підприємству не треба звітувати перед власником, акціонерами чи інвесторами, нюансів під час вибору консультанта може бути безліч.

Як було зазначено раніше, головними критеріями вибору є ділова репутація та практичний досвід підприємства-аутсорсера на ринку з означеного питання. Цей підхід до вибору можна вважати спільним для всіх, але в кожному окремому випадку необхідно враховувати особливості територій і регіонів, а особливо це стосується сільського господарства. Важливо бути впевненим в тому, що зовнішній консультант не тільки володіє питаннями управлінського характеру, але й чітко орієнтується в правовій та адміністративній практиці регіону, галузі, напрямі.

Цінність стороннього фахівця полягає в його незалежному ставленні до підприємства та погляді на ситуацію з боку. Іноді вирішення проблеми вже існує всередині підприємства, а йому просто необхідно надати чіткої форми. Водночас жоден аутсорсинговий проект не може бути завершений без активної участі фахівців самого підприємства-замовника, оскільки він може бути втрачений. А деякі практики стверджують, що остаточний проект може вимагати використання декількох експертних аутсорсингових організацій. Звичайно, зовсім не обов'язково вибирати одного

експерта з роботи з непрофільними активами. Виділення, реструктуризація та відчуження непрофільних активів вимагають виконання абсолютно різних видів робіт, таких як:

- оптимізація структури основної діяльності;
- аудит, оцінка ринкової вартості активів;
- правова експертиза, розробка оптимальних схем здійснення угод з майном;
- оформлення, організація продажу.

Експерт повинен проаналізувати ринок непрофільних активів, оцінити ступінь їх впливу на основну діяльність підприємства, знайти потенційних покупців для активу, оцінити їх вимоги до активів, що купуються, і, нарешті, розробити бізнес-план для кожного. Необхідною умовою успішного аутсорсингу є відповідність корпоративних культур підприємств замовника культурам постачальника послуг. Зараз на цьому етапі процесу переходу на аутсорсинг в Україні дотримується основна політика підтримання компаніями власних непрофільних виробництв. Залежно від ситуації підприємство-аутсорсинг має надати всі необхідні послуги, а саме від діагностики проблеми та аудиту перед продажем до продажу непрофільного активу.

Вчені-практики пропонують здійснити подальше структурне використання непрофільного активу, а саме здачу в оренду або створення спільного підприємства з експлуатації об'єкта. Але здебільшого це є виділенням непрофільного напряму з основної діяльності та його продажем (хоча це й не завжди легко). Зараз найбільш типовою проблемою для вітчизняних підприємств під час продажу непрофільних активів є труднощі з пошуком потенційних покупців через низьку рентабельність або збитковість непрофільних активів. Це досить актуально саме для аграрної сфери. Саме тому однією з важливих робіт сторонніх експертів є підготовка перед продажем підприємства.

Як зазначалось раніше, залежно від вибраної стратегії непрофільний актив може або продаватися одразу, або проходити певну підготовку перед продажем (створення стабільної клієнтської бази, побудова ефективної системи управління, вироблення власної стратегії тощо). Метою цього є формування у потенційного покупця відповідних очікувань стабільного зростання прибутковості цієї діяльності, наявність яких дасть йому змогу продати цей бізнес за більш високу ціну.

На практиці підприємства здебільшого розраховують обійтися своїми силами, не

залучаючи сторонніх фахівців-експертів. Це зазвичай пояснюється бажанням здійснити операцію з мінімальними витратами. Однак недолік інформації про об'єкт продажу, слабкість аргументів продавця та відсутність цільової роботи з потенційними покупцями, навпаки, з високою ймовірністю призведуть до затримок і заниження ціни продажу активів.

**Висновки з цього дослідження.** Комплекс робіт з непрофільними активами є само-

стійним, складним та важливим напрямом роботи керівників та власників підприємств не тільки аграрної сфери. Він постійно повинен перебувати в центрі уваги, розглядатися як системний процес, тісно пов'язаний зі стратегією підприємства, а також вимагає достатніх ресурсів, оскільки зневага може призвести до того, що непрофільні активи з джерел доходів перетворюються на статті витрат, які погіршують фінансово-економічні показники підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / за ред. О.О. Аврамчук. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. 648 с.
2. Денисов В.А. Непрофильные активы – стратегический инструмент или обременение? Расширяем кругозор. 2013. № 2 (105). С. 78–81.
3. Кірейцев Г.Г. Литвиненко В.В., Мавріна Н.О. Вплив глобалізації економіки на розвиток системи обліку в Україні. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 4. С. 47–53.
4. Сук Л.К., Сук П.Л. Бухгалтерський облік у галузях народного господарства: навчальний посібник для дистанційного навчання. Київ: Україна, 2007. 308 с.
5. Тема непрофильных активов в настоящее время очень популярна. URL: <http://www.biznesinfo.ru/company-3983/2347.html>.
6. Хамзиевич И. Непрофильные активы. Управление компанией. 2006. № 11. URL: <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2006-11/2.shtml>.

#### REFERENCES:

1. Zhuk V.M. (2009) Kontseptsiya rozvitku bukhgalters'kogo obliku v agrarnomu sektori ekonomiki: [Concept of development of accounting in the agrarian sector of the economy] Kyiv: NNTs «Institut agrarnoi ekonomiki» UAAN (in Ukraine).
2. Denisov V.A. (2013) Neprofil'nye aktivy – strategicheskii instrument ili obremenenie? [Non-core assets are strategic instruments or encumbrances] Rasshiraem krugozor, no. 2, pp. 78–81.
3. Kireytssev G.G., Litvinenko V.V., Mavrina N.O. (2014) Vpliv globalizatsii ekonomiki na rozvitok sistemi obliku v Ukraini. [Impact of globalization of the economy on the development of the accounting system in Ukraine] Bukhgalters'kiy oblik i audit. No 4. pp. 47–53.
4. Suk L.K., Suk P.L. (2007) Bukhgalters'kiy oblik u galuzyakh narodnogo gospodarstva [Accounting in the branches of the national economy] Kyiv: Ukraina (in Ukraine).
5. Tema neprofil'nykh aktivov v nastoyashchee vremya ochen' populyarna [The topic of non-core assets is currently very popular]. Available at: <http://www.biznesinfo.ru/company-3983/2347.html>.
6. Khamzievich I. (2006) Neprofil'nye aktivy [Non-core assets] Upravlenie kompaniey (electronic journal), no. 11. – Available at: <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2006-11/2.shtml>.

УДК 336.74

## Дослідження теоретичних аспектів організації та здійснення безготівкових розрахунків

**Матвєєв В.В.**

кандидат економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Національного авіаційного університету

**Гайдаржийська О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Національного авіаційного університету

**Задорожна А.В.**

студентка  
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто сутність безготівкових розрахунків. Досліджено теоретичні аспекти організації та порядок здійснення безготівкових розрахунків. Представлено низку переваг безготівкових розрахунків над готівковими грошима для усіх суб'єктів господарювання. Наведено облік безготівкових розрахунків.

**Ключові слова:** безготівкові розрахунки, бухгалтерський облік, грошові кошти, фінансовий ринок, платіжний інструмент.

Matvieev V.V., Gaidarzhys'ka O.M., Zadorozhna A.V. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

В статье рассмотрена сущность безналичных расчетов. Исследованы теоретические аспекты организации и порядок осуществления безналичных расчетов. Представлен ряд преимуществ безналичных расчетов над наличными деньгами для всех субъектов хозяйствования. Приведен учет безналичных расчетов.

**Ключевые слова:** безналичные расчеты, бухгалтерский учет, денежные средства, финансовый рынок, платежный инструмент.

Matvieiev V.V., Gaidarzhys'ka O.M., Zadorozhna A.V. RESEARCH THEORETICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION AND EXERCISE OF NON-CASH PAYMENTS

In the article the essence of non-cash payments is considered. Theoretical aspects of the organization and a procedure of non-cash payments are investigated. A number of advantages of non-cash payments over cash for all subjects of managing are presented. Accounting of non-cash payments is given.

**Keywords:** non-cash settlements, accounting, cash, financial market, payment instrument.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** З розвитком економіки відбувається постійна адаптація суб'єктів господарювання до значних глобальних змін у всіх її сферах. Важливу роль відіграє вдосконалення механізму безготівкових розрахунків, що багато років поспіль залишається актуальним. Доказом цього є розвиток фінансового ринку України, який характеризується появою новітніх інноваційних продуктів для здійснення розрахунків. Безготівкові платежі є одним з основних способів розрахунків між підприємствами, організаціями та установами як в нашій країні, так і в інших країнах світу. Безготівкові розрахунки дають змогу значно скоротити кількість готівкових грошових коштів, що знаходяться в обігу в країні, та частку ризику під час розрахунків покуп-

ців з постачальниками, тобто є зручними та ефективними. Отже, вдосконалення механізму безготівкових розрахунків є необхідним та потребує додаткових досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню сутності, проблем організації, здійснення та розвитку безготівкових розрахунків присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як А. Борисов, Д. Коваленко, Р. Дянів, І. Косарев, О. Міняйло, В. Міщенко, М. Ніконова, О. Орлюк, М. Савлук, Н. Соловей, В. Котечков, Н. Бондаренко, О. Вовчак, В. Сухарський, А. Щетинін. Однак постійний розвиток технологій потребує вдосконалення системи безготівкових розрахунків та їх обліку, тому можна стверджувати, що питання не є цілком розкритим.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Отже, слід здійснити поглиблене вивчення організації безготівкових розрахунків та вдосконалення їх механізму.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є вивчення теоретичних аспектів організації та здійснення безготівкових розрахунків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Грошові розрахунки створюють грошовий обіг підприємства незалежно від його організаційно-правової форми, виду діяльності, здійснення в готівковій та/або безготівковій формі.

Безготівкові розрахунки є перерахуванням певної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, а також перерахуванням банками коштів за дорученням підприємств і фізичних осіб, внесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді [6, с. 53].

Стаття № 1088 Цивільного кодексу України зазначає, що безготівкові розрахунки проводяться через банки, інші фінансові установи, в яких відкриті відповідні рахунки, якщо інше не впливає із закону та не обумовлене видом безготівкових розрахунків [8, с. 18].

Існує поділ безготівкових розрахунків за економічним змістом на розрахунки товарного та нетоварного характеру. До товарних належать розрахунки між підприємствами за реалізовані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги; до нетоварних – розрахунки з бюджетом з платежів і податків, погашення позик в банку, відсотків та розрахунків з дебіторами, окрім розрахунків за товарними операціями.

Порядок здійснення безготівкових розрахунків суворо регламентований законодавством України. Проведення розрахункових платежів через банк зменшує рівень необхідності наявності готівки, що дає можливість концентрації в банку вільних грошових коштів для кредитування, забезпечує їх збереження та ефективне використання, оптимізує та пришвидшує грошовий обіг.

Відповідно до ст. 51 Закону України «Про банки і банківську діяльність» безготівкові розрахунки проводяться на підставі розрахункових документів на паперових носіях або в електронному вигляді. Банки в Україні можуть використовувати як платіжні інструменти платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення,

векселі, чеки, банківські платіжні картки та інші дебетові і кредитові платіжні інструменти, що застосовуються в міжнародній банківській практиці [3, с. 16].

Готівкові та безготівкові грошові обороти завжди пов'язані один з одним, що зумовлюється переходом однієї форми в іншу. Так, наприклад, виручка надходить до каси підприємства, а потім надходить до установи банку для зарахування на поточний або інший рахунок, за допомогою яких здійснюються розрахунки підприємства та надходить готівка в касу з метою видачі заробітної плати, авансу підзвітним особам тощо [2, с. 19].

Сфера використання готівкових грошей в економіці менша порівняно з безготівковими розрахунками, зазвичай саме готівкові розрахунки використовує населення. Тому безготівкові розрахунки мають низку переваг над готівковими грошима:

1) зменшуються затрати праці та відсотки, пов'язані з використанням готівкових грошей (карбування, друкування, перевезення, зберігання, сортування);

2) сприяє безперервному кругообігу коштів; між готівково-грошовим та безготівковим оборотом існує тісна взаємозалежність, адже гроші постійно переходять з однієї сфери в іншу, змінюючи форму депозитів у банку на готівкові грошові знаки та навпаки; тому безготівковий платіжний оборот невід'ємний від обігу готівкових грошей і створює разом з ними єдиний грошовий обіг держави;

3) максимально зменшується час оплати придбаних товарів чи послуг і погашення боргів, що в сукупності по країні поліпшує ділові стосунки між усіма суб'єктами господарювання [4, с. 45].

Оскільки зміст безготівкових розрахунків розкривається в платіжних документах, розрахунки в безготівковому вигляді дають можливість масштабного контролю виконання договірних обов'язків з боку як платників, так і одержувачів грошей, а іноді з боку контролюючих та правоохоронних органів.

Безготівкові грошові кошти відображаються в Балансі у складі оборотних активів у статті «Гроші та їх еквіваленти».

Для обліку наявності та руху грошових коштів на поточному банківському рахунку, які можуть бути використані для поточних операцій підприємства, призначено рахунок 31 «Рахунки в банках». Цей рахунок активний, балансовий, призначений для обліку господарських засобів, а саме грошових коштів, має такі субрахунки:

- 311 «Поточні рахунки в національній валюті»;
- 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті»;
- 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті»;
- 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті»;
- 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті»;
- 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті».

Субрахунки 311 «Поточні рахунки в національній валюті» та 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті» призначені для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів в національній валюті. На субрахунку 313 обліковується рух коштів, що знаходяться в акредитивах, на особових рахунках по вантажообігу і в чекових книжках. На один виставлений акредитив відкривають окремий аналітичний рахунок із зазначенням конкретного постачальника. Коли відвантажено товар або продукцію, постачальник подає в його відділення банку рахунок на доставлену продукцію, за такої умови йому зараховують платіж з акредитиву. Списання коштів в банку платника здійснюється на підставі отриманих від банку постачальника рахунків і наданих до них товарно-транспортних накладних тощо.

Субрахунки 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті», 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті» призначені для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів в іноземній валюті.

Субрахунок 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті» призначений для обліку коштів на рахунку у системі електронного адміністрування податку на додану вартість, відкритому платником податку в Казначействі, а також на інших спеціальних рахунках, відкритих у банку та/або органі Казначейства відповідно до законодавства.

Субрахунок 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті» призначений для обліку коштів в іноземній валюті, що підлягають розподілу або додатковому попередньому контролю, зокрема сум коштів в іноземній валюті, що підлягають обов'язковому продажу відповідно до законодавства [4, с. 9].

Основою для запису господарських операцій на рахунку 31 «Рахунки в банках» є виписка з відповідного рахунку. Договорами між банками та клієнтами передбачається, що власникам рахунків банки видають виписки з

відповідних рахунків та копії розрахункових документів. Виписки повинні перевірятися власниками рахунків щодо відповідності проведених сум доданим до них документам. Виписка є основою для записів господарських операцій у журналі № 2 та відомості 2 [5, с. 7].

Аналітичний облік операцій на рахунку 31 «Рахунки в банках» здійснюються згідно з виписками банків. Банківська виписка – це паперовий документ, який можна використовуватися замість реєстру аналітичного обліку, тому він обов'язково повинен містити такі реквізити, як дата, номер, короткий зміст господарської операції та суми за дебетом і кредитом, а також залишки коштів на початок та кінець звітного періоду.

Узагальнюючи вищезазначене, маємо можливість стверджувати, що безготівкові розрахунки дають змогу суттєво знизити затрати обігу, пов'язані з грошовими платежами, мінімізувати кількість грошей, що знаходиться в обігу, забезпечити раціональне користування всіма тимчасово вільними коштами, значно прискорити розрахунки, зокрема прискорити їх шляхом запровадження новітніх засобів електронного зв'язку.

**Висновки з цього дослідження.** Безготівкові платежі є одним з основних способів розрахунків між підприємствами, організаціями та установами як в нашій країні, так і в інших країнах світу. Безготівкові розрахунки дають змогу значно скоротити кількість готівкових грошових коштів, що знаходяться в обігу в країні, та частку ризику під час розрахунків покупців з постачальниками, тобто є зручними та ефективними. Грошові розрахунки створюють грошовий обіг підприємства незалежно від його організаційно-правової форми, виду діяльності, здійснення в готівковій та/або безготівковій формі.

Безготівкові розрахунки є перерахуваннями певної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, а також перерахуваннями банками коштів за дорученням підприємств і фізичних осіб, внесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді.

Порядок здійснення безготівкових розрахунків суворо регламентований законодавством України. Проведення розрахункових платежів через банк зменшує рівень необхідності наявності готівки, що дає можливість концентрації в банку вільних грошових коштів для кредитування, забезпечує їх збереження

та ефективно використання, оптимізує й пришвидшує грошовий обіг.

Безготівкові розрахунки дають змогу суттєво знизити затрати обігу, пов'язані з грошовими платежами, мінімізувати кількість грошей, що знаходиться в обігу, забезпечити раціональне користування всіма тимчасово

вільними коштами, значно прискорити розрахунки, зокрема прискорити їх шляхом запровадження новітніх засобів електронного зв'язку.

Отже, вдосконалення механізму безготівкових розрахунків є необхідним та потребує додаткових досліджень.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бублик Є. Обмеження готівкових розрахунків в Україні. Економіка і прогнозування. 2013. № 2. С. 34–42.
2. Борисов А. Большой экономический словарь. Москва: Книжный мир, 2014. 895 с.
3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Мінфін України; Інструкція від 30 листопада 1999 року № 291.
5. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Правління Національного банку України від 21 січня 2004 року № 22.
6. Коваленко Д. Гроші та кредит: теорія і практика: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 344 с.
7. Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою: Постанова Правління Національного банку України від 6 червня 2013 року № 210.
8. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV.

#### REFERENCES:

1. Bublik Ye. (2013), "Obmezhenia hotivkovykh rozrakhunkiv v Ukraini", Ekonomika i prohnozuvannia, vol 2, pp. 34–42
2. Borysov A. (2014), Bolshoi ekonomycheskyi slovar, Knyzhnyi myr, 895 p, RU.
3. Zakon Ukrainy (2000), "Pro banky i bankivcku diialnits" № 2121-III.
4. Minfin Ukrainy (1999), «Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii» № 291.
5. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy (2004), «Inctruktsiia pro bezghotivkovi rozrakhunky v Ukraini v natsionalnii valiuti» № 22.
6. Kovalenko D. (2013), "Hroshi ta kredyt: teoriia i praktyka», Navch. Pocibnyk, Kyiv, Ukraine.
7. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy (2013), "Pro vctanovlennia hranychnoi cumy rozrakhunkiv hotivkoiu" № 210.
8. Tsyvilnyi kodekc Ukrainy (2003), № 435-IV.

УДК 658.15

## Вплив фінансових результатів на запас фінансової стійкості підприємства

**Мельнь О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Харківського національного технічного університету «ХПІ»

**Бережна Г.М.**

магістр  
Харківського національного технічного університету «ХПІ»

Фінансовий стан підприємства демонструє ступінь використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед бюджетом та іншими суб'єктами господарювання. Фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо підприємство не одержує прибуток у тих розмірах, які забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів. Визначення запасу фінансової стійкості підприємства дає підприємству здатність протистояти операційним труднощам і за рахунок отриманого прибутку забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел.

**Ключові слова:** фінансові результати, прибуток, фінансовий стан, запас фінансової стійкості, фінансові ресурси.

Мельнь О.В., Бережна Г.М. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние предприятия демонстрирует степень использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед бюджетом и другими субъектами хозяйствования. Финансовое состояние предприятия не может быть устойчивым, если предприятие не получает прибыль в тех размерах, которые обеспечивают необходимый прирост финансовых ресурсов. Определение запаса финансовой устойчивости предприятия дает предприятию способность противостоять операционным трудностям и за счет полученной прибыли обеспечивает самофинансирование и независимость предприятия от внешних привлеченных источников.

**Ключевые слова:** финансовые результаты, прибыль, финансовое состояние, запас финансовой устойчивости, финансовые ресурсы.

Melen' O.V., Berezhna G.M. FINANCIAL RESULTS AND THEIR INFLUENCE ON THE FINANCIAL GOOD STANDING OF THE ENTERPRISE

The financial position of the enterprise showcases the degree of financial resources and the capital use, fulfillment of obligations to the budget authorities and other economic entities. The financial position of the enterprise cannot be sustainable if the enterprise does not receive profits that ensure the necessary increase of financial resources. Defining an enterprise's financial sustainability reserve provides an ability to withstand operational difficulties and due to its profit and self-financing ensures the independence from external sources involved.

**Keywords:** financial results, profit, financial position, financial good standing, financial resources.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах самофінансування найважливішою економічною проблемою є здатність підприємства протистояти операційним труднощам. Тобто підприємства мають визначити такий запас фінансової стійкості, за якого його отриманий прибуток буде забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел.

Забезпечення стабільної діяльності підприємств є однією з найважливіших характеристик їх фінансового стану. Стійкий фінансовий стан досягається за достатності власного капіталу, ефективної структури акти-

вів, достатнього рівня рентабельності, високої ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів.

Процес забезпечення фінансової стійкості має бути націлений на створення передумов ефективної діяльності підприємства та мінімізацію негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання фінансового стану та запасу фінансової стійкості підприємства досліджувались багатьма науковцями. Серед них слід назвати таких, як Е. Альтман, Дж.К. Ван Хорн, І. Бланк, В.В. Іванов, Є.І. Уткін, О.І. Бара-

новський, В.О. Василенко, А.М. Лахтіонова, Л.А. Поддєрьогін, О.М. Тридід, С.В. Мішина, Г.В. Савицька.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте досі залишаються актуальними питання оцінки запасу фінансової стійкості підприємств та впливу фінансових результатів на запас фінансової стійкості.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження та уточнення впливу фінансових результатів на запас фінансової стійкості підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами та визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів та оптимальним співвідношенням активів і джерел їх фінансування. Наявність необхідної кількості фінансових ресурсів, які можна сформулювати лише за умови ефективної роботи підприємства та отримання прибутку, є одним з найважливіших компонентів фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування коштами організації, а шляхом їхнього ефективного використання сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції. Це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та партнерів, довіра кредиторів та інвесторів, рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування. Самофінансування – це фінансова стратегія управління власними грошовими коштами (фінансовими ресурсами) суб'єктів господарювання з метою накопичення капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення.

Будь-яка діяльність підприємства спрямована на максимізацію прибутку. Прибуток є основним фінансовим джерелом відтворення підприємств в сучасних умовах, що характеризує економічний ефект, отриманий в результаті діяльності підприємства та відбиває його фінансові результати. Прагнення підприємств отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, впровадженню досягнень НТП, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей.

Самофінансування передбачає підвищення ролі власних фінансових ресурсів, зокрема чистого прибутку, у формуванні капіталу суб'єкта господарювання та є основним внутрішнім джерелом фінансування, пов'язаним з реінвестуванням прибутку. Величина реінвестування відповідає обсягу чистого прибутку, який залишився в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків та нарахування дивідендів [1].

Вищезазначене підкреслює, що фінансовий стан не може бути стійким, якщо підприємство не одержує прибуток у розмірах, які забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, насамперед для фінансування заходів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази виробництва та соціальної сфери. Крім того, підприємство не може мати стійкого фінансового стану, якщо воно працює збитково, оскільки збиткова робота підприємства веде до зменшення його фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства та результати його діяльності багато в чому залежать від того, який капітал має у своєму розпорядженні суб'єкт господарювання, наскільки оптимальною є його структура. Сучасне економічне становище потребує від власників та фінансових менеджерів підприємств ефективного управління та контролю, своєчасного коригування структури капіталу підприємства, бо оптимальна структура капіталу дає змогу максимізувати прибуток, рентабельність, підвищити фінансову стійкість, показники ліквідності та платоспроможності [2].

Суб'єкти господарювання не завжди можуть повністю забезпечити себе власними фінансовими ресурсами, тому використовують залучені та позичені грошові кошти як елемент, що доповнює самофінансування [3].

Співвідношення власного та позикового капіталу є одним з головних чинників, що дає змогу максимізувати результати діяльності підприємства. Дуже часто на підприємствах обсяг залучених та позикових коштів значно перевищує обсяг власного капіталу, оскільки деяким підприємствам найбільш вигідно використовувати внутрішні джерела фінансування, а деяким – зовнішні.

Підприємство, яке використовує здебільшого власний капітал, має найвищу фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку та не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Використання ж позикового капіталу дає змогу істотно розширити обсяг господар-



ської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різноманітних цільових фінансових коштів та, як наслідок, підвищити ринкову вартість підприємства. Тому підприємствам дуже важливо знаходити ту «золоту середину» під час використання власного та позикового капіталу, за якої буде забезпечуватися найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства.

Оцінка фінансової стійкості передбачає аналіз факторів формування показників, які характеризують стабільність функціонування підприємств з точки зору забезпечення прибутковості діяльності. Тому під час оцінювання та планування фінансової стійкості підприємства доцільно використовувати такий інструмент, як управління запасом фінансової стійкості, що є різницею між досягнутою фактичною виручкою від реалізації та пороговою виручкою, тобто виручкою, що відповідає точці беззбитковості.

Запас фінансової стійкості характеризує рівень захищеності основної діяльності підприємства, який підприємство має нині та яким воно може скористатися в разі форс-мажорних обставин, а також розраховується як різниця між запланованим і беззбитковим обсягом реалізації товарів, робіт, послуг.

Запас фінансової стійкості характеризують поріг рентабельності; зона безпеки; показники операційного, фінансового та операційно-фінансового левериджу [4].

Порогом рентабельності називають безприбутковий обіг, через який підприємство має перейти, щоб вийти із зони збитків і перейти в зону прибуткової діяльності. Тобто це розмір виручки, яка дорівнює сукупним витратам підприємства. Оскільки підприємство починає отримувати прибуток після досягнення точки беззбитковості, то з цього моменту обсяг реалізації продукту (послуг) забезпечує підприємству фінансову стійкість, тому що продаж більше обсягу «точки беззбитковості» означає отримання прибутку, який є елементом самофінансування. Чим більше запас стійкості, тим надійніше становище підприємства на ринку, тим менше негативні наслідки, які матимуть для нього такі несприятливі тенденції, як зниження попиту на продукцію, зростання витрат діяльності. Досягнення обсягів беззбитковості необхідне для профілактики банкрутства, а продаж

більше «точки беззбитковості» забезпечує підприємству фінансову безпеку.

Зона безпеки характеризує величину можливого зниження обсягу продажів без ризику понести збитки. Зона безпеки аналізується за допомогою запасу міцності та коефіцієнта запасу міцності. Запас міцності (абсолютний показник) показує величину, на яку фактичний або запланований обсяг реалізації перевищує поріг рентабельності. Коефіцієнт запасу міцності (відносний показник) характеризує ризик нерентабельної роботи підприємства. Чим більше величина коефіцієнта запасу міцності, тим фінансово стійкіше підприємство, тим менше ризик збитковості [5].

Операційний леверидж є інструментом управління операційним прибутком, що заснований на вивченні співвідношення постійних і змінних витрат підприємства. Дія операційного левериджу виявляється в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації завжди веде до більш сильної зміни прибутку. Сила впливу показує, скільки відсотків зміни прибутку дає кожний відсоток зміни виручки, тобто показує, у скільки разів змінюється прибуток відносно зміни виручки.

Фінансовий леверидж є потенційною здатністю впливати на прибуток підприємства шляхом зміни структури та обсягів довгострокового капіталу. Рівень ефекту фінансового левериджу вказує на фінансовий ризик підприємства. Підвищення частки позикового капіталу в загальній сумі коштів приводить до зростання рівня фінансового левериджу та за інших рівних зусиль зменшує фінансову стійкість підприємства. Сила дії фінансового левериджу полягає в тому, що зміна прибутку до сплати відсотків та податків тягне зміну чистого прибутку [6].

Під час об'єднання операційного та фінансового левериджів відбувається двоетапне посилення зміни обсягів продажу, що приводить до ще більшої зміни чистого прибутку. Операційно-фінансовий леверидж полягає в чутливості чистого прибутку до зміни обсягів продажів та показує, на скільки відсотків зміниться чистий прибуток за умови зміни обсягів продажів.

**Висновки з цього дослідження.** Фінансова стійкість підприємства в умовах динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища є необхідною умовою його успішної господарської діяльності [7].

Фінансові результати підприємства – це один з вагомих критеріїв, що впливає на запас його фінансової стійкості, оскільки

на основі збільшення прибутку підприємство має такий стан фінансових ресурсів, розподіл та використання яких забезпечує ефективну діяльність підприємства. Тобто підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торгівельної діяльності, а також витрати на його розширення й оновлення.

Саме тому діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних та залучених коштів, а також досягнення певного рівня запасу фінансової стійкості підприємства з метою його ефективного функціонування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. URL: <http://buklib.net/books/23988>.
2. Момчев О.М. Вплив фінансових результатів на структуру власного капіталу підприємства. Ефективна економіка. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3979>.
3. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. URL: [http://bookss.co.ua/book\\_finansova-diyalnist-subyektiv-gospodaryuvannya\\_846/4](http://bookss.co.ua/book_finansova-diyalnist-subyektiv-gospodaryuvannya_846/4).
4. Оцінка запасу фінансової стійкості. URL: <https://www.google.com.ua/search?q>.
5. Аналіз фінансової стійкості (стабільності) підприємства: навч. пос. URL: <http://pidruchniki.com/14420125/ekonomika>.
6. Основи фінансового менеджменту. URL: <http://pidruchniki.com/1066081852124/finansii>.
7. Абрамова І.М. Управління запасом фінансової стійкості підприємства. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2\(73\)/uazt\\_2014\\_2\\_7.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2(73)/uazt_2014_2_7.pdf).

#### REFERENCES:

1. Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia // [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://buklib.net/books/23988>.
2. Momchev O.M. Vplyv finansovykh rezultativ na strukturu vlasnoho kapitalu pidpriemstva [Momchev O.M.] Efektyvna ekonomika, № 4, 2015 // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3979>.
3. Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia // [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [http://bookss.co.ua/book\\_finansova-diyalnist-subyektiv-gospodaryuvannya\\_846/4](http://bookss.co.ua/book_finansova-diyalnist-subyektiv-gospodaryuvannya_846/4).
4. Otsinka zapasu finansovoi stiikosti // [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://www.google.com.ua/search?q>.
5. Analiz finansovoi stiikosti (stabilnosti) pidpriemstva [tekst]: navch. pos. // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://pidruchniki.com/14420125/ekonomika>.
6. Osnovy finansovoho menedzhmentu // [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://pidruchniki.com/1066081852124/finansii>
7. Abramova I.M. Upravlinnia zapasom finansovoi stiikosti pidpriemstva [Tekst] / Abramova I.M. // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2\(73\)/uazt\\_2014\\_2\\_7.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2(73)/uazt_2014_2_7.pdf).

УДК 331.101.6:631.15

## Оцінка шляхів зміцнення продуктивності праці як засобу управління ефективністю виробництва продукції в сільському господарстві

**Мулик Т.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри аналізу та статистики  
Вінницького національного аграрного університету

**Бельдій А.М.**

студент факультету обліку та аудиту  
Вінницького національного аграрного університету

**Левчук М.С.**

студент факультету обліку та аудиту  
Вінницького національного аграрного університету

Стаття присвячена оцінюванню шляхів підвищення продуктивності праці в сільському господарстві. Проаналізовано підходи науковців до трактування терміна «продуктивність праці підприємств». Оцінено продуктивність праці в сільськогосподарському виробництві України, зазначено причини низької продуктивності праці, визначено шляхи її вдосконалення.

**Ключові слова:** продуктивність праці, сільськогосподарське підприємство, оцінка, ефективність, виробництво.

Мулык Т.А., Бельдий А.М., Левчук М.С. ОЦЕНКА ПУТЕЙ УКРЕПЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК СРЕДСТВА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Статья посвящена оцениванию путей повышения производительности труда в сельском хозяйстве. Проанализированы подходы ученых к трактовке термина «производительность труда предприятий». Оценена производительность труда в сельскохозяйственном производстве Украины, указаны причины низкой производительности труда, определены пути ее совершенствования.

**Ключевые слова:** производительность труда, сельскохозяйственное предприятие, оценка, эффективность, производство.

Mulyk T.O., Bel'diy A.M., Levchuk M.S. ASSESSMENT OF WAYS TO STRENGTHEN LABOR PRODUCTIVITY AS A MEANS OF MANAGING THE PRODUCTION EFFICIENCY OF AGRICULTURE

The article is devoted to assessing ways to increase labor productivity in agriculture. The approaches of scientists to the interpretation of the term "labor productivity of enterprises" are analyzed. The labor productivity in agricultural production of Ukraine is estimated, the reasons of low labor productivity are specified, the ways of its perfection are determined.

**Keywords:** labor productivity, agricultural enterprise, evaluation, efficiency, production.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах інтеграції до європейської спільноти Україна спирається на досвід Європи, що спричиняє кардинальні зміни законодавства та запровадження низки реформ, зокрема реформ у сфері сільського господарства. В галузі господарювання підприємств значної актуальності набувають питання поліпшення та оцінювання шляхів зміцнення продуктивності праці як засобу управління ефективністю виробництва продукції.

Поліпшення продуктивності праці відноситься до серйозних умов розвитку сільськогосподарського виробництва, а отже, забез-

печення помітного покращення матеріального добробуту населення та здійснення соціальних перетворень в аграрному секторі. Використання резервів збільшення продуктивності праці забезпечить сільськогосподарським підприємствам конкурентні переваги та визначить насичення споживчого ринку вітчизняною продукцією належної якості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема пошуку підвищення ефективної продуктивності праці саме в сільському господарстві виступала предметом наукових досліджень багатьох вчених. Вагомий внесок в розвиток напрямів підвищення про-

дуктивності праці в сільськогосподарській галузі зробили закордонні науковці, такі як Т. Гуляєва, Г. Емерсон, К. Маркс, М.Х. Мескон, М. Прока, Д.С. Сінк, А. Сміт, С.Г. Струмлінін, та вітчизняні науковці, зокрема А.Г. Бабенко, О.А. Бугуцький, Д.С. Дієсперов, П.Т. Саблук, О.Л. Польова [1], М.В. Семікіна [3], Т.О. Мулик [4], О.П. Цигенс [11].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість проведених досліджень з цього питання, недостатньо висвітленими залишаються проблеми загального оцінювання продуктивності праці сільськогосподарських підприємств, шляхів її зміцнення як засобу управління ефективністю виробництва продукції в сільському господарстві, вдосконалення механізму забезпечення ефективності управління персоналом та оцінювання рівня ефективності тощо. Недостатня розробленість та практична цінність зазначених питань обумовили вибір теми дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування теоретичних, методологічних засад та виявлення шляхів удосконалення продуктивності праці на сільськогосподарських підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективне використання трудових ресурсів на підприємстві виражається в продуктивності праці, яка слугує дієвим механізмом господарюючого суб'єкта, що забезпечує раціональне використання сировини та матеріалів на виготовлення товарів, що дає позитивні результати діяльності працівників.

Продуктивністю праці не вичерпується оцінка рівня використання людського потенціалу на сільськогосподарських підприємствах, не менш важливим є їх повне та раціональне залучення до виробництва. Але виробництво продукції не завжди залежить від робітників, які належать до трудових ресурсів, більше воно залежить від природно-кліматичних умов, селекції, генної інженерії, умов утримання тварин та технології виробництва тощо. Існує твердження, що за покращення якості отриманої продукції виникає додатковий ефект [1, с. 10].

Сьогодні не існує єдиного методологічного підходу до оцінювання продуктивності праці, який можна було би вважати еталонним, тому що кожний має свої переваги та інформаційну базу розрахунку [1, с. 10].

В економічній науці господарської практики нашої країни і за кордоном для характеристики результативності трудової діяльності

людей та оцінювання її рівня упродовж багатьох років використовувалась категорія «продуктивність праці», яка показує співвідношення кількості продукції, що виробляється у процесі праці, і витрат праці на її виробництво [2, с. 16].

Досліджуючи праці, де представлені підходи різних науковців та практиків до трактування сутності продуктивності праці, ми виділили спільні наукові підходи, які відрізняються між собою, але мають спільні риси (табл. 1).

З табл. 1 видно, що продуктивність праці може бути представлена в різних формах, а саме як показник, економічна категорія та фактор виробництва, що значно впливають на процес виготовлення сільськогосподарської продукції на одного працівника, зайнятого у сільськогосподарському виробництві за досліджуваний період.

Збільшення продуктивності праці є вагомим основою економічного, соціального, політичного та культурного поступу та нерозривно пов'язане зі зростанням продуктивних сил країни, що спричинює підвищення рівня життя. Збільшення продуктивності праці є важливим фактором росту національного доходу та приросту продукції. Збільшення продуктивності праці забезпечує також розвиток певних галузей виробництва чи виконання робіт (надання послуг).

Оцінка продуктивності праці в галузі сільського господарства, згідно з даними Державної служби статистики України, свідчить про її зростання (табл. 2).

Так, продуктивність праці в сільському господарстві у 2016 році порівняно з 2007 роком зросла на 186 746,7 грн. У 2007 році вона становила 88 571,3 грн., а у 2016 році – 275 318 грн. В галузі рослинництва продуктивність праці зросла на 175 957,8 грн. У 2007 році вона становила 94 905,2 грн., а у 2016 році – до 270 863 грн. В галузі тваринництва продуктивність праці зросла на 216 540,8 грн. У 2007 році вона становила 75 970,2 грн., а у 2016 році – 292 511 грн.

Це свідчить про вплив позитивних чинників у процесі сільськогосподарського виробництва. Водночас слід відзначити, що рівень продуктивності праці досить низький. Інформація про продуктивність праці в інших країнах представлена на рис. 1.

Отже, першу позицію за продуктивністю праці на одного працівника зайняли США (111,6 тис. дол.), другу – Франція (93,7 тис. дол.) та Данія (92,5 тис. дол.). Ці країни займали лідируючі позиції у 2016 році згідно з даними

Таблиця 1

**Підходи науковців до трактування терміна «продуктивність праці підприємств»**

Автори	Пропозиції
О.Л. Польова [1, с. 8]	Продуктивність праці – один з основних факторів організації виробництва, який спрямований на отримання позитивного результату діяльності сільськогосподарського підприємства.
М.В. Семикіна [3, с. 460]	Продуктивність праці – це суспільна продуктивність праці, яка характеризує результативність виробничого процесу на макрорівні та є відношенням загального обсягу виробленої продукції та послуг до загальних затрат праці.
Т.О. Мулик [4, с. 58]	Продуктивність праці – це показник, що характеризує кількість продукції, виробленої за одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції.
Л.І. Шваб [5, с. 388]	Продуктивність праці як економічна категорія характеризує ефективність трудових витрат і показує здатність праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ.
Н.Г. Метеленко [6, с. 162]	Продуктивність праці є показником її ефективності, результативності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт або послуг і кількості праці, витраченої на виробництво цього обсягу, або витрат праці на виробництво одиниці продукції.
Г.Т. Завіновська [7, с. 98]	Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції.

Джерело: узагальнено авторами на основі літературних джерел [1; 3–7]

Таблиця 2

**Продуктивність праці на одного зайнятого працівника  
в сільськогосподарському виробництві у постійних цінах 2010 року**

Роки	Сільськогосподарське виробництво, грн.	Частка структури, %	Рослинництво, грн.	Частка структури, %	Тваринництво, грн.	Частка структури, %
2007	88 571,3	5,11	94 905,2	5,40	75 970,2	4,50
2008	127 373	7,35	142 514	8,11	92 722,8	5,50
2009	131 332	7,58	138 742	7,90	113 977	6,76
2010	132 680	7,66	133 603	7,60	130 474	7,74
2011	165 229	9,54	171 143	9,74	148 840	8,83
2012	159 679	9,22	155 544	8,85	171 798	10,19
2013	201 217	11,61	202 221	11,51	198 186	11,75
2014 <sup>1</sup>	227 753	13,15	228 885	13,03	224 105	13,29
2015 <sup>1</sup>	223 310	12,89	218 768	12,45	237 990	14,11
2016 <sup>1</sup>	275 318	15,89	270 863	15,41	292 511	17,34
Всього	1 732 462	100,00	1 757 186	100,00	1 686 574	100,00

<sup>1</sup> без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

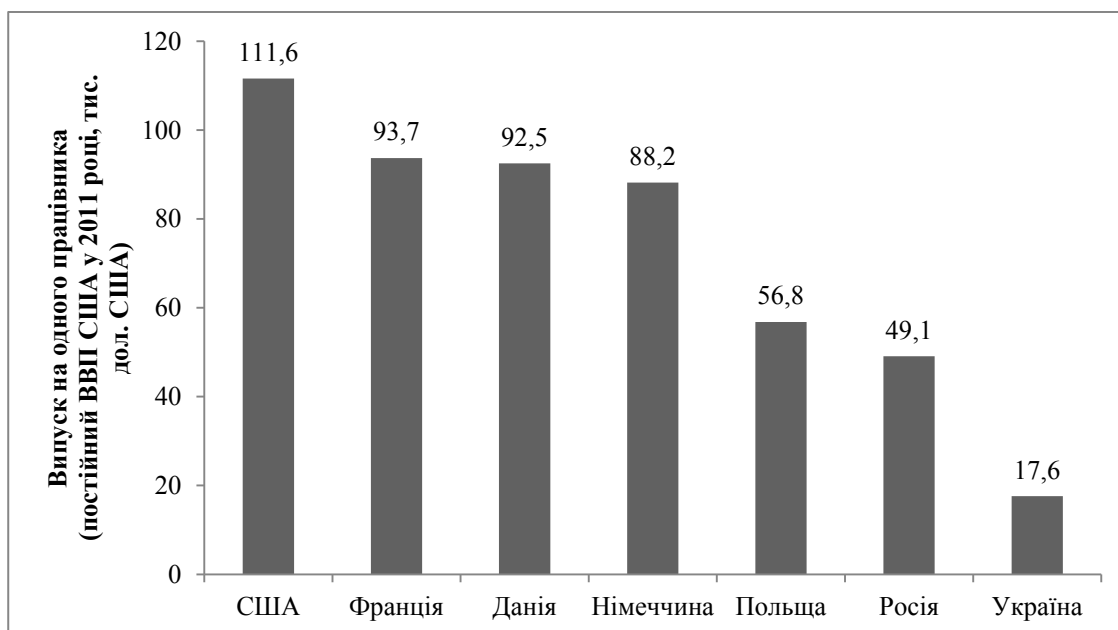
Джерело: [8]

статистики Міжнародної організації праці. Порівнюючи Україну з іншими країнами світу, можемо сказати, що продуктивність праці в державі надто низька.

Оцінюючи продуктивність праці, відзначимо, що на практиці може діяти низка факторів, які негативно впливатимуть на продуктивність праці, що може відбиватись на процесі управління (рис. 2).

Наведені мотиви потребують вжиття заходів запобігання причинам низької продуктивності, що дадуть змогу зменшити, а в подальшому уникнути їх в процесі управління. Тому складовими процесу стратегічного управління підвищення продуктивності праці повинні бути:

- оцінювання й аналізування організаційної системи, для якої розробляється цільова програма;



**Рис. 1. Продуктивність праці в деяких країнах світу на одного зайнятого працівника у 2016 році**

Джерело: [9]



**Рис. 2. Причини низької продуктивності праці в сільському господарстві**

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [10; 11]

– оцінювання зовнішніх умов діяльності організаційної системи, які можуть вплинути на проектування та складання цільової програми;

– розроблення критеріїв результативності програми;  
– виявлення й аналізування резервів підвищення продуктивності праці;

– визначення всіх матеріальних, особистісних та організаційних засобів стратегічного розвитку підприємства;

– розроблення планових заходів щодо подальшого підвищення продуктивності праці;

– розроблення ефективної системи мотивації та матеріального стимулювання досягнення запланованих показників продуктивності праці;

– узагальнення результатів планування в єдиний стратегічний план [12, с. 58].

Заходи економічної політики щодо підвищення рівня продуктивності праці в сільському господарстві насамперед повинні бути пов'язані з використанням комплексного підходу до розвитку сільських територій та агропромислового комплексу. Село має стати центром економічного розвитку, чому сприяє наявна кон'юнктура на світових ринках [13]. Тому доцільно представити такі шляхи вдосконалення ефективної продуктивності праці в сільському господарстві:

– підвищення фондо- та енергоозброєності праці;

– поліпшення технології виробництва;

– механізація трудових процесів;

– раціональна спеціалізація та концентрація;

– зростання професійно-кваліфікаційного рівня працівників;

– сприятливі умови праці тощо [4, с. 60].

**Висновки з цього дослідження.** Отже, продуктивність праці – це досить важливий показник, який показує результати діяльності підприємства. Ця проблема в подальшому потребує більш поглибленого вивчення у соціально-економічній сфері. На практиці доцільно шукати резерви, які сприятимуть підвищенню продуктивності праці. Такими заходами можуть бути підвищення кваліфікації працівників, покращення умов праці, використання нового обладнання тощо.

Таким чином, розглянуто сутність продуктивності праці та причини її зниження. Запроваджено низку шляхів підвищення рівня продуктивності праці, завдяки яким значно покращиться виробництво продукції в сільському господарстві.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Польова О.Л. Методологічні підходи до оцінки продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 3. С. 7–19. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnr\\_2016\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnr_2016_3_3).
2. Головачук Т.І., Смірнова А.О. Наукові підходи до визначення сутності продуктивності праці. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2013. Вип. 2. С. 15–19. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtej\\_2013\\_2\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtej_2013_2_4).
3. Семикіна М.В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2010. Вип. 17. С. 457–463.
4. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 288 с.
5. Шваб Л.І. Економіка підприємства. Київ: Каравела, 2005. 568 с.
6. Метеленко Н.Г. Економіка підприємства: основи теорії та практики: навч. посібник. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2008. 222 с.
7. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2007. 304 с.
8. Державна служба статистики. URL: <https://ukrstat.org/uk>.
9. International Labour Organization. URL: <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--en/index.htm>.
10. Базиліук А.В. Дослідження причин низького рівня продуктивності праці в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 7. С. 132–135. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2013\\_7\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2013_7_32).
11. Кожем'якіна С.М. Причини низького рівня продуктивності праці в Україні. Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 2. С. 8–11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn\\_2016\\_2\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn_2016_2_3).
12. Цигенс О.П. Продуктивність праці як основа формування мотивації персоналу аграрних підприємств. Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. 2014. Вип. 25. С. 54–59 URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pav\\_2014\\_25\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pav_2014_25_11).
13. Кожем'якіна С.М. Процеси підвищення продуктивності праці в сільському господарстві. Ефективна економіка. 2014. № 10. URL: [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua).

## REFERENCES:

1. Pol'ova O.L. Metodologichni pidhody do ocinky produktyvnosti praci u sil'skogospodars'kyh pidpryjemstvah. Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannja nauky i praktyky. 2016. № 3. S. 7–19. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp\\_2016\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2016_3_3).
2. Golovachuk T.I., Smirnova A.O. Naukovi pidhody do vyznachennja sutnosti produktyvnosti praci. Visnyk Chernivec'kogo torgovel'no-ekonomichnogo instytutu. Ekonomichni nauky. 2013. Vyp. 2. S. 15–19. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtej\\_2013\\_2\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtej_2013_2_4).
3. Semykina M.V. Produktyvnist' praci: metodologija vymirjuvannja, peredumovy zrostantnja. Naukovi praci Kirovograds'kogo nacional'nogo tehničnogo universytetu. Ekonomichni nauky. 2010. Vyp. 17. S. 457–463.
4. Mulyk T.O., Materyns'ka O.A., Pl'onsak O.L. Analiz gospodars'koi' dijal'nosti: navchal'nyj posibnyk. Kyi'v: Centr uchbovoi' literatury, 2017. 288 s.
5. Shvab L.I. Ekonomika pidpryjemstva. Kyi'v: Karavela, 2005. 568 s.
6. Metelenko N.G. Ekonomika pidpryjemstva: osnovy teorii' ta praktyky: navch. posibnyk. Donec'k: TOV "Jugo-Vostok, LTD", 2008. 222 s.
7. Zavinovs'ka G.T. Ekonomika praci: navch. posibnyk. Kyi'v: KNEU, 2007. 304 s.
8. Derzhavna sluzhba statystyky. URL: <https://ukrstat.org/uk>.
9. International Labour Organization. URL: <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--en/index.htm>.
10. Bazyljuk A.V. Doslidzhennja prychny nyz'kogo rivnja produktyvnosti praci v Ukraïni. Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukraïni. 2013. № 7. S. 132–135. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2013\\_7\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2013_7_32).
11. Kozhem'jakina S.M. Prychny nyz'kogo rivnja produktyvnosti praci v Ukraïni. Rynok praci ta zajnatist' naselennja. 2016. № 2. S. 8–11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn\\_2016\\_2\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn_2016_2_3).
12. Cygens O.P. Produktyvnist' praci jak osnova formuvannja motyvaciï personalu agrarnyh pidpryjemstv. Produktyvnist' agropromyslovogo vyrobnyctva. Ekonomichni nauky. 2014. Vyp. 25. S. 54–59 URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pav\\_2014\\_25\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pav_2014_25_11).
13. Kozhem'jakina S.M. Procesy pidvyshhennja produktyvnosti praci v sil'skomu gospodarstvi. Efektyvna ekonomika. 2014. № 10. URL: [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua).



УДК 658.2:658.51

## Формування новітніх підходів до практичних потреб з організації обліку основних засобів

Поповиченко Г.С.

доцент кафедри обліку і аудиту  
Луганського національного аграрного університету

У статті визначені науково обґрунтовані теоретичні та практичні рекомендації щодо удосконалення теоретико-методичних аспектів і розроблення практичних рекомендацій, що стосуються обліку основних засобів, для забезпечення їхнього ефективного функціонування. Ефективність використання основних засобів залежить від організації своєчасного одержання надійної і досить повної обліково-економічної інформації. У зв'язку з цим зростає роль та значення обліку як однієї з найважливіших функцій управління. Для підвищення рівня інформаційного забезпечення вимагають подальшого удосконалення первинна облікова документація і реєстри аналітичного обліку основних засобів.

**Ключові слова:** основні засоби; бухгалтерський облік; первинний облік.

Поповиченко А.С. ФОРМИРОВАНИЕ НОВЕЙШИХ ПОДХОДОВ К ПРАКТИЧЕСКИМ ПОТРЕБНОСТЯМ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье определены научно обоснованные теоретические и практические рекомендации по совершенствованию теоретико-методических аспектов и разработке практических рекомендаций, касающихся учета основных средств, для обеспечения их эффективного функционирования. Эффективность использования основных средств зависит от организации своевременного получения надежной и достаточно полной учетно-экономической информации. В связи с этим возрастает роль и значение учета как одной из важнейших функций управления. Для повышения уровня информационного обеспечения требуют дальнейшего совершенствования первичная учетная документация и регистры аналитического учета основных средств.

**Ключевые слова:** основные средства; бухгалтерский учет; первичный учет.

Popovichenko A.S. FORMATION OF THE INNOVATIVE APPROACHES TO THE PRACTICAL NEEDS IN THE ACCOUNTING FOR FIXED ASSETS

In this article the evidence-based theoretical and practical recommendations to improve the theoretical and methodological aspects and the development of practical recommendations regarding the accounting of fixed assets to ensure their effective functioning. The effectiveness of plant and equipment depends on the organization to arrive at a reliable and sufficiently complete accounting and economic information. In this regard, the role and importance of accounting as a major management functions. To improve information management require further development of primary records and registers of the analytical accounting of fixed assets.

**Keywords:** fixed assets; bugaltersky accounting; primary consideration.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Економічний розвиток України залежить від ефективності функціонування сфер її національної економіки. Важливе значення приділяється основним засобам як головному елементу матеріально-технічної бази підприємства.

Ефективність використання основних засобів залежить від організації своєчасного одержання надійної і досить повної обліково-економічної інформації. У зв'язку з цим зростає роль та значення обліку як однієї з найважливіших функцій управління.

Вимагають практичного втілення питання оптимізації господарського механізму оренди й оцінки основних засобів. Потребує удосконалення порядок нарахування амортизації основних засобів. Залишаються невирішеними

питання накопичення, систематизації й узагальнення облікової інформації про витрати на ремонт основних засобів. Потребують удосконалення чинні форми документації обліку основних засобів з метою належного їх використання у процесі управління [1, с. 16].

Таким чином, актуальність і значущість питань удосконалення обліку основних засобів, а також недостатнє їх вивчення визначили вибір теми статті, її цільову спрямованість і завдання.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Формування ринкових відносин у країні спонукає по-новому підійти до організації обліку на окремих ділянках фінансово-господарської діяльності підприємств і організацій, у тому числі обліку основних засобів. Є дуже багато проблем щодо організації обліку осно-

вних засобів на підприємствах. Основні з них пов'язані насамперед із неправильним документальним оформленням операцій з основними засобами, неправильним веденням аналітичного обліку за рахунками, неправильним вибором методу нарахування амортизації, помилковістю вибору оцінки основних засобів тощо.

Теоретичною і методичною основою роботи є праці вчених із проблем бухгалтерського обліку; законодавчі і нормативні акти з питань бухгалтерського обліку й економічної політики; матеріали науково-практичних конференцій, семінарів, періодичні видання, статистична інформація.

Значний внесок у розроблення теоретичних основ обліку основних засобів зробили праці М.Т. Білухи, І.О. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича, Б.І. Валуєва, С.Ф. Голова, В.П. Завгороднього, М.М. Коцупатрого, В.Г. Ліника, В.О. Озерана, Ю.І. Осадчого, В.М. Пархоменка, М.С. Пушкаря, Роберта Н. Ентоні, В.В. Сопка, С.О. Стукова, Н.М. Ткаченко та інших вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Отримані ними протягом багатьох років результати теоретичних та практичних досліджень із проблем удосконалення обліку основних засобів мають велике значення для розвитку вітчизняної теорії обліку.

Як правило, на підприємствах усі проблеми виникають від неправильного документального оформлення надходження та руху основних засобів, адже, згідно з українським законодавством, контролювати фактичний стан та наявність об'єктів обліку можливо тільки за первинними документами.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є удосконалення теоретико-методичних аспектів і розроблення практичних рекомендацій, що стосуються обліку основних засобів, для забезпечення їх ефективного функціонування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах ринкових відносин бухгалтерський облік об'єктів необоротних засобів праці є найважливішим елементом управління підприємством і контролю за раціональним та економічним використанням його ресурсів із метою досягнення комерційного успіху його власника за збереження національного багатства держави загалом.

Реформування економічних відносин в Україні ставить перед обліком, у тому числі і перед необоротними активами засобів праці, нові завдання та вимоги. Він стає засобом інформаційного забезпечення та впливу на

виробництво, контроль, обґрунтованість і ефективність здійснення будь-яких підходів виробничого та фінансового характеру.

Для підвищення рівня інформаційного забезпечення вимагають подальшого удосконалення первинна облікова документація і реєстри аналітичного обліку основних засобів.

У бухгалтерському обліку інформація про основні засоби повинна містити дані про надходження і вибуття основних засобів, стан їх зберігання і використання, правильне і своєчасне нарахування зносу, результати реалізації, ліквідацію основних засобів, обсяги витрат на ремонтні роботи і поліпшення основних засобів. Важливим моментом відображення в бухгалтерському обліку його об'єктів є первинне спостереження [5, с. 375].

Первинний облік – це початкова стадія системного сприйняття і реєстрації окремих операцій, які характеризують господарські процеси і явища, що відбуваються на підприємстві. На цій стадії зведення про здійснені господарські операції реєструються в первинних документах [1, с. 17].

Слід зазначити, що з моменту затвердження пакета первинних документів з обліку основних засобів відбулися істотні зміни в організації бухгалтерського обліку основних засобів. У результаті ухвалення П(С) БО 7 «Основні засоби», затвердженого наказом Мінфіну України від 27.04.2004 р. (із змінами і доповненнями), окремі графи типових форм первинних документів втратили свій зміст і на підприємствах не використовуються. Це, наприклад, такі реквізити, як код норми амортизаційних відрахувань, норми амортизаційних відрахувань, джерело придбання (фінансування), дата сплати за основні засоби.

Водночас окремі показники, наявність яких передбачена П(С) БО 7, опинилися поза реєстрацією в типових формах первинного обліку. Отже, необхідно ввести додаткові показники в окремі первинні документи і реєстри аналітичного обліку основних засобів, такі як:

- термін корисного використання основних засобів;
- справедлива вартість (у передбачених П(С)БО 7 випадках);
- дата і сума дооцінки або зниження ціни об'єктів;
- метод нарахування амортизації; ліквідаційна вартість;
- сума ПДВ, сплачена у зв'язку з надходженням об'єкта [4, с. 25].

Вимагають перегляду типові форми розрахунків амортизації, які вже не дають змоги

Таблиця 1

**Розрахунок амортизації основних засобів за прямолінійним методом  
(за даними СТОВ «Правда» Троїцького району Луганської області )**  
за \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ р.

Шифр субрахунку, що дебетується	Об'єкт (група) основних засобів	Первісна вартість	Роки корисного використання	Відомості для розрахунку амортизації					Норма амортизації			
				За основними засобами, що надійшли у попередньому місяці		За основними засобами, що вибули у звітному місяці			річна	звітного місяця		
				Первісна вартість	Роки корисного використання	Ліквідаційна вартість	Первісна вартість	Роки корисного використання			Ліквідаційна вартість	
A	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
103	Будинки та споруди	576165,69	40	24006,9	-	-	-	-	-	-	14404,2	1200,35
105	Транспортні засоби	8003,86	6	333,49	13267,57	8	552,8	-	-	-	2992,32	249,36
Разом	X	584169,55	X	24340,39	13267,57	X	552,8	-	X	-	17396,52	1449,71

**Додаток до акта приймання-передачі основних засобів № \_\_\_\_\_**  
**від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.**  
**Розрахунок первісної вартості основних засобів**

Види витрат	найменування об'єкта								
	Об'єкт призначений для виробничого/невиробничого використання								
	Джерела надходження об'єкта основних засобів								
	Придбання за грошові кошти	Створення господарським способом	Внесені до статутного фонду	Придбання обміном на подібний об'єкт	Придбання в обміні на неподібний об'єкт	Переведення об'єкта зі складу оборотних активів	Безоплатне отримання об'єкта	Отримання у фінансову арену	Зарахування на баланс неохоплених обліком об'єктів
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Вартість придбання об'єкта за документами постачальника, підрядника (без ПДВ)		x	x	x	x	x	x	x	x
2. Торба фактичних витрат, пов'язаних із виготовленням об'єкта основним способом	x		x	x	x	x	x	x	x
3. Вартість отриманого у фінансову арену об'єкта за документами підприємства, яке його передає	x	x	x	x	x	x	x		x
4. Вартість (внесеного до статутного фонду, безоплатно отриманого, неохопленого обліком) об'єкта, яка визначена на підставі _____	x	x		x	x	x		x	
5. Норма зносу (внесеного до статутного фонду, безоплатно отриманого, неохопленого обліком) об'єкта	x	x		x	x	x		x	
6. Собівартість об'єкта, переведеного до основних засобів із необоротних активів, яка визначена на підставі _____	x		x	x	x		x		x
7. Залишкова вартість переданого подібного об'єкта	x	x	x		x	x	x	x	x
8. Справедлива вартість об'єкта, переданого при неподібному обміні	x	x	x	x		x	x	x	x
9. Норма грошових коштів або їх еквівалентів, яка при неподібному обміні була передана (+) / отримана (-)	x	x	x	x		x	x	x	x
10. Норма витрат на установку, монтаж, налагодження основних засобів						x			x
11. Сума ввізного мита		x				x			x

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12. Сплачені суми реєстраційних зборів, державного мита						x			x
13. Витрати зі страхування ризику доставки основних засобів		x				x			x
14. Інші витрати, пов'язані з доведенням об'єкта до робочого стану: а) _____ б) _____ в) _____						x			x
ВСЬОГО: (без урахування суми непрямих податків)									
Норма ПДВ, інших непрямих податків, які пов'язані з надходженням об'єкта			x	x	x	x	x	x	x
ВСЬОГО: (з урахуванням суми непрямих податків)									

нараховувати амортизацію основних засобів за методом, що діє.

На більшості сільськогосподарських підприємств більшість первинних документів ведуться на розкреслених від руки пустографках, на заповнення яких витрачається велика кількість часу. Одним із таких документів є «Відомість нарахування амортизації основних засобів».

Пропонується нова форма розрахунку амортизації основних засобів за використання прямолінійного методу (таблиця 1).

Розроблена форма дає можливість згрупувати тільки ті показники, які необхідні для нарахування амортизації.

Такі складні господарські операції, як, наприклад, переоцінка основних засобів, також вимагають розроблення окремих форм документів для їх відображення у бухгалтерському обліку.

Разом із невідповідністю форм первинних документів, що діють, вимогам П(С) БО 7 є проблема відсутності форм документів за окремими операціями з основними засобами, які підтверджують їх здійснення.

Документального підтвердження вимагає така операція, як формування первинної вартості основних засобів. Об'єкти основних засобів можуть поступати на підприємство різними шляхами. Залежно від цього дещо іншим буде склад витрат, за якими формуватиметься в обліку первинна вартість об'єкта основних засобів. Всі витрати, пов'язані з надходженням об'єкта, підтверджуються відповідними окремими первинними докумен-

тами, які свідчать про їх здійснення. Проте остаточна сума первинної вартості об'єкта, яка відображена в акті прийому-передачі об'єкта основних засобів і складається з цих витрат, фактично не підтверджена первинним документом з її розрахунком.

Для усунення вказаного недоліку пропонується ввести форму «Розрахунок первинної вартості основних засобів» (таблиця 2) як додаток до акта прийому-передачі основних засобів.

Введення такого документа, на наш погляд, дасть змогу поліпшити інформативність первинного обліку основних засобів, проводити докладний аналіз складників первинної вартості основних засобів і контролювати правильність її визначення [3, с. 8].

Такі складні господарські операції, як, наприклад, переоцінка основних засобів, також вимагають розроблення окремих форм документів для їх відображення в бухгалтерському обліку.

Розглянемо зміст пропозицій щодо змін у типових формах документів, що діють, з обліку основних засобів (таблиця 3).

Приведені в таблиці типові форми первинного обліку вимагають змін і доповнень [2, с. 28].

Підсумовуючи огляд документального оформлення операцій з основними засобами, слід зазначити, що на державному рівні цьому питанню приділяється недостатньо уваги. Новий порядок бухгалтерського обліку основних засобів, передбачений П(С)БО 7, застосовується вже понад п'ять років, але за

## Пропозиції щодо змін у типових формах первинного обліку основних засобів

Типові форми первинного обліку	Показники типових форм первинного обліку основних засобів, які необхідно	
	вилучити	додати
1	2	3
Акт прийому-передачі основних засобів	Балансова (гр. 7)	Справедлива (гр. 7)
	Код норми амортизаційних відрахувань (гр. 11)	Група основних засобів (гр. 11)
	Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт (гр. 12-13)	Термін корисного використання (гр. 12)
	Поправочний коефіцієнт (гр. 14)	Метод нарахування амортизації (гр. 13)
	на _____ 20__ г. (гр. 17)	Ліквідаційна вартість (гр. 14)
Акт на списання основних засобів»	За даними переоцінки на _____ 200__ г. за документами придбання (гр. 7)	
	Код норми амортизаційних відрахувань (гр. 11)	Група основних засобів (гр. 11)
	Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт (гр. 12-13)	Термін корисного використання (гр. 12)
	Дата початку оплати за основні засоби (місяць, рік) (гр. 18)	Метод нарахування амортизації (гр. 13)
		Ліквідаційна вартість (гр. 14)
Інвентарна картка обліку основних засобів»	Балансова (гр. 7)	Справедлива (гр. 4)
	Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт (гр. 6-7)	Група основних засобів (гр. 6)
	Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт (гр. 8-9)	Термін корисного використання (гр. 7)
	Поправочний коефіцієнт (гр. 14)	Метод нарахування амортизації (гр. 8)
	Дата початку оплати за основні засоби (місяць, рік) (гр. 15)	Ліквідаційна вартість (гр. 9)
	на _____ 20__ г. (гр. 22)	
	Придбання (фінансування)	Надходження
	Добудова, дообладнання, модернізація, індексація	Витрати на поліпшення об'єкта
Ремонт (бухгалтерський запис)	Витрати на підтримку об'єкта в робочому стані, переоцінка	
Розрахунок амортизації основних засобів»	Вилучити повністю	Розрахунок амортизації основних засобів за прямолінійним методом

цей час типові форми первинного обліку не були приведені у відповідність із ним. Сподіваємося, що на цю проблему звернуть увагу відповідні державні органи, і необхідні зміни будуть внесені.

**Висновки з цього дослідження.** Незважаючи на те, що з початку реформування бухгалтерського обліку в Україні пройшло немало

часу, увага до цього питання не зменшується, а, навпаки, з кожним днем збільшується.

Така зацікавленість зумовлена продовженням реформування бухгалтерського обліку, упровадженням нових змін у положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, які відповідають новим умовам господарювання, а також необхідністю адаптації бухгалтерських

служб підприємств і організацій до сучасних облікових вимог.

Результати проведених досліджень дали змогу дійти таких висновків та внести пропозиції:

1. З моменту затвердження пакета первинних документів з обліку основних засобів відбулися істотні зміни в організації бухгалтерського обліку основних засобів. У результаті ухвалення П(С)БО 7 «Основні засоби» окремі графи типових форм первинних документів втратили свій зміст і на підприємствах не використовуються. У статті надані пропозиції щодо змін у типових формах первинного обліку.

2. У нормативно-правових актах, що визначають порядок нарахування амортизації об'єктів основних засобів праці, які існують на момент здійснення досліджень, вказані методи нарахування амортизації, що не враховують можливі зміни первісної вартості об'єктів основних засобів та суми нарахованої амортизації (зносу). Запропонована нова форма розрахунку амортизації основних

засобів: згрупувати тільки ті показники, які необхідні для нарахування амортизації.

3. Документального підтвердження вимагає така операція, як формування первинної вартості основних засобів, оскільки об'єкти можуть поступати на підприємство різними шляхами. Залежно від цього дещо іншим буде склад витрат, за якими формується в обліку первинна вартість об'єкта основних засобів. Для усунення цього недоліку пропонується в документообіг підприємства ввести форму «Розрахунок первинної вартості основних засобів» як додаток до акта прийому-передачі основних засобів. Введення такого документа дасть змогу поліпшити інформативність первинного обліку основних засобів, проводити докладний аналіз складників первинної вартості основних засобів і контролювати правильність їх визначення.

Запропоновані рекомендації дають можливість удосконалювати облік основних засобів та достовірність відображення інформації за об'єктами основних засобів праці в бухгалтерському обліку та звітності підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Батищев В. Методи нарахування амортизації: вибір повинен бути зваженим. Збірник систематизованого законодавства. 2015. № 2. С. 16–19.
2. Моголова М.М. Амортизаційна політика в аграрному секторі України: історико-економічний аспект. Економіка АПК. 2015. № 9. С. 62.
3. Назарбаева Р. Амортизация в формулах и примерах. Сборник систематизированного законодательства. 2011. № 11. С. 6–10.
4. Назарбаева И. Амортизация: налоговый учет = бухгалтерський? Сборник систематизированного законодательства. 2011. № 4. С. 37–45.
5. Яшан Ю.В. Напрямки підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів. Наукові праці Київського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. № 2. С. 1–6.

#### REFERENCES:

1. Batyshhev V. Metody narahuvannja amortyzacii: vybir povynen buty zvazhenym. Zbirnyk systematyzovanogo zakonodavstva. 2015. № 2. S. 16–19.
2. Mogylova M.M. Amortyzacijna polityka v agrarnomu sektori Ukrainy: istoryko-ekonomichnyj aspekt. Ekonomika APK. 2015. № 9. S. 62.
3. Nazarbaeva R. Amortyzacija v formulah y prymerah. Sbornyk systematyzirovanogo zakonodatelstva. 2011. № 11. S. 6–10.
4. Nazarbaeva Y. Amortyzacija: nalogovyj uchet = buhgalterskyj? Sbornyk systematyzirovanogo zakonodatel'stva. 2011. № 4. S. 37–45.
5. Yashan Yu.V. Naprjamky pidvyshhennja efektyvnosti vidtvorennja i vykorystannja osnovnyh zasobiv. Naukovi pracj Kyivskogo nacionalnogo tehničnogo universytetu. Ekonomichni nauky. 2012. № 2. S. 1–6.

## Соціальна відповідальність студентів спеціальності «облік і оподаткування»

**Сарапіна О.А.**

доктор економічних наук,  
професор, завідувач кафедри обліку, аудиту і оподаткування  
Херсонського національного технічного університету

**Стефанович Н.Я.**

старший викладач кафедри обліку, аудиту і оподаткування  
Херсонського національного технічного університету

У статті розглянутий процес формування соціальної відповідальності студентів, який вимагає цілеспрямованої, комплексної роботи, удосконалення різноманітних засобів навчального процесу, організації наукової діяльності та виховної роботи зі студентами. У процесі дослідження проведено анкетування студентів факультету економіки щодо їх уявлення про критерії і переваги соціальної відповідальності особистості та визначені шляхи розвитку соціальної відповідальності студентів спеціальності «облік і оподаткування». Перспективи подальших досліджень включають удосконалення шляхів і напрямів виховної роботи зі студентами.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність; критерії, переваги, типи соціальної відповідальності; податкова, фінансова грамотність.

Сарапіна О.А., Стефанович Н.Я. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТУДЕНТОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ»

В статье рассмотрен процесс формирования социальной ответственности студентов, который требует целенаправленной комплексной работы, усовершенствования разнообразных средств образовательного процесса, организации научной и воспитательной работы со студентами. В процессе исследования проведено анкетирование студентов экономического факультета относительно представления о критериях и преимуществах социальной ответственности личности и определены пути развития социальной ответственности студентов специальности «учет и налогообложение». Перспективы дальнейших исследований направлены на совершенствование путей и направлений воспитательной работы со студентами.

**Ключевые слова:** социальная ответственность; критерии, преимущества, типы социальной ответственности; налоговая, финансовая грамотность.

Sarapina O.A., Stefanovych N.Ya. SOCIAL RESPONSIBILITY OF STUDENTS OF THE SPECIALTY "ACCOUNTING AND TAXATION"

The article deals with the process of formation of social responsibility of students, which requires purposeful, integrated work, improvement of various means of educational process, organization of scientific activity and educational work with students. The survey was conducted among students of the Faculty of Economics according to their perceptions of the criteria and benefits of social responsibility of the individual, and the paper identifies ways of developing students' social responsibility in the specialty "Accounting and Taxation". Prospects for further research include improving the ways and areas of educational work with students.

**Keywords:** social responsibility; criteria, benefits, types of social responsibility; tax, financial literacy.

**Постановка проблеми.** Соціальна відповідальність є найбільш затребуваною компетенцією, яку очікують роботодавці від випускників вищих навчальних закладів. У суспільстві є запит на підготовку особистості, здатної ефективно працювати та неухильно дотримуватися моральних цінностей, яка є соціально активною та відповідальною, яка має чітку громадянську позицію, веде здоровий спосіб життя, вміє вільно мислити та самоорганізовуватися. Саме соціальна відповідальність є однією з важливих умов відображення отриманих під час навчання знань

у світогляді, сприйнятті навколишнього світу, правильного інтерпретування себе та свого значення в цьому світі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Формуванню соціальної відповідальності у студентів присвятили наукові праці А. Безпрозванна [1], С. Король [2, 3], Н. Сментина [4], Н. Стадник [5], О. Шевчук [6] та інші. Однак, незважаючи на значну кількість проведених досліджень, проблема прояву і розвитку соціальної відповідальності студентів спеціальності «облік і оподаткування» не отримала належної уваги.



**Постановка завдання.** Формулювання мети статті пов'язано з дослідженням сутності, критеріїв, переваг соціальної відповідальності студентів та пошуком шляхів її прояву і реалізації.

Реалізація мети дослідження зумовила об'єктивну необхідність виявлення і розв'язання такого комплексу завдань:

– здійснити теоретичний аналіз підходів до визначення сутності соціальної відповідальності;

– з'ясувати та проаналізувати суб'єктивні уявлення студентів про критерії та переваги їхньої соціальної відповідальності;

– запропонувати шляхи реалізації соціальної відповідальності студентів спеціальності «облік і оподаткування».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Глибинні реформи і перебудова соціально-економічного життя та державно-політичного устрою України висувають нові вимоги до таких рис студентів, як активність, самостійність, відповідальність, професійність. Нові соціальні умови потребують персональної відповідальності людини. Державі потрібні громадяни, які можуть самостійно ухвалювати рішення та відповідати за свій

вибір. Проблема формування соціальної відповідальності студентів у сучасних умовах переоцінки цінностей, зміни соціальних ідеалів та потреби самовіддачі стає однією з пріоритетних.

Соціальна відповідальність – складна, збірна морально-правова, філософська та етико-психологічна категорія, яка вивчається багатьма науками (табл. 1).

Дослідження сутності соціальної відповідальності дало змогу виділити її характерні ознаки:

- 1) це соціальне явище;
- 2) це свідоме здійснення обов'язку особи перед суспільством;
- 3) її виконання є велінням совісті особистості;
- 4) містить ініціативний характер;
- 5) надає певні переваги.

Отже, соціальна відповідальність передбачає діалектичний взаємозв'язок між особою або підприємством, суспільством, що характеризується взаємними правами та обов'язками.

На нашу думку, соціальну відповідальність можна визначити як генеруючу профе-

Таблиця 1

## Соціальна відповідальність як об'єкт дослідження

Наука	Сутність соціальної відповідальності
1	2
Філософія	розглядає в контексті співвідношень: «свобода – необхідність – відповідальність». Свобода і відповідальність – два боки єдиного цілого – свідомої людської діяльності. Приймаючи рішення, людина здатна одночасно формувати у собі почуття відповідальності за свої дії. Соціальна відповідальність має такі компоненти: свободу волі, усвідомлення обов'язку та відповідність нормам поведінки.
Соціологія	соціальна відповідальність є об'єктивною необхідністю відносин між особистістю і суспільством
Етика	відповідальність розуміється у площині виконання людиною морально значущих вимог
Психологія	кваліфікує відповідальність як одну з генералізованих якостей особистості, як результат інтеграції всіх її психічних функцій та об'єктивного сприйняття нею навколишньої дійсності, вольового ставлення до обов'язку
Педагогіка	це якість особистості, що виявляється в різних формах її контролю над своєю діяльністю, що відображає соціальне, морально-правове ставлення до суспільства, ознаками якого є виконання прийнятих у суспільстві моральних і правових норм та правил, виконання свого обов'язку, готовність відповідати за свої вчинки. Соціальну відповідальність педагогіка розглядає через призму ставлення особистості до навчання, праці, спілкування, способу життя, дотримання морально-правових норм.
Економіка	це відповідальне ставлення будь-якої компанії (підприємства) до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активна соціальна позиція компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі зі суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Соціальна відповідальність отожднюється з корпоративною соціальною відповідальністю.

Джерело: складено на основі [7]

сійну якість особистості майбутнього спеціаліста в області обліку й оподаткування, що включає в себе усвідомлення суспільної значущості своєї діяльності, чітке знання своїх професійних функцій, володіння вміннями і навичками обліково-аналітичної діяльності, ініціативу, самостійність і творче ставлення до справи. Професійна відповідальність є невід'ємною складовою частиною соціальної відповідальності.

Опитування студентів факультету економіки Херсонського національного технічного університету (кількість опитаних респондентів – 100 осіб) дало можливість виявити, що респонденти пов'язують соціальну відповідальність:

- із моральними якостями студентів як особистості (дотримання певних соціальних норм та принципів);

- із дотриманням і виконанням студентами вимог освітнього процесу (гарно вчитися, сумлінно виконувати самостійні завдання, не пропускати заняття, брати участь у науковій діяльності);

- із політичною студентською активністю;
- із волонтерською і благодійною діяльністю.

Такі критерії соціальної відповідальності, як участь у молодіжних організаціях, організація освітніх програм для школярів і студентів щодо фінансової і податкової грамотності, розвиток соціального підприємництва для студентів, виявилися неактуальними (табл. 2).

У другому питанні («Які переваги, на Вашу думку, одержує суспільство у разі дотримання студентами соціальної відповідальності?») було запропоновано десять варіантів відповідей, що висвітлювали різні аспекти переваг, які отримує суспільство у разі дотриманні студентами принципів соціальної відповідальності (табл. 3).

Аналіз результатів опитування показав, що більшість респондентів переваги внаслідок дотримання соціальної відповідальності бачить через призму своїх високих фахових компетенцій та їх значення для економіки країни.

Водночас респонденти не бачать своєї провідної ролі у розвитку науково-технічного і соціально-економічного прогресу, у покращенні конкурентоспроможності ВНЗ, екологічної ситуації та соціального клімату в країні.

Третє питання анкети («Які переваги, на Вашу думку, Ви одержуєте у разі дотримання соціальної відповідальності?») містить одинадцять варіантів відповідей, з яких з 1-го по 5-й варіант стверджують персональні вигоди, з 6-го по 9-й варіант виявляли уявлення про переваги для студентського колективу та ВНЗ загалом (табл. 4).

Як свідчать результати опитування, більшість респондентів переваги у разі дотримання соціальної відповідальності вимірюють власною вигодою під час навчання.

Одним із показників соціальної активності студентів є здатність до прояву ініціативи та здійснення соціально корисної діяльності в

Таблиця 2

## Уявлення респондентів про соціальну відповідальність та її прояви

Варіанти відповідей	Частка відповідей, %
1	2
Дотримання соціальних норм поведінки	85
Позитивне ставлення до оточення	68
Дотримання моральних принципів	90
Гарно вчитися, сумлінно виконувати самостійні завдання	64
Не пропускати без поважних причин заняття	51
Самоосвіта і самовдосконалення як фахівця	45
Нерозповсюдження плагіату	12
Участь у науковій діяльності	28
Участь у волонтерських проектах	64
Участь у благодійній діяльності	75
Участь у програмах щодо захисту навколишнього середовища	27
Участь у політичних акціях, громадських обговореннях	35
Організація освітніх програм щодо податкової, фінансової грамотності серед школярів і студентів	9
Розвиток студентами соціального підприємництва	12
Участь у молодіжних організаціях	13

Таблиця 3

**Уявлення респондентів про переваги, які одержує суспільство  
у разі дотримання студентами соціальної відповідальності**

Варіанти відповідей	Частка відповідей, %
Економіка країни отримає спеціалістів із високим рівнем фахових компетенцій	98
Розвиток людського капіталу України	62
Покращення конкурентоспроможності вищого навчального закладу	47
Забезпечення науково-технічного і соціально-економічного прогресу країни	56
Стимулювання інноваційної і підприємницької діяльності	45
Стабілізація соціального клімату	34
Покращення екології	24
Забезпечення стійкого розвитку країни, регіону	33
Активізація реформ соціально-політичного життя країни	17
Інше	1

Таблиця 4

**Уявлення про переваги, які одержує студент  
у разі дотримання соціальної відповідальності**

Варіанти відповідей	Частка відповідей, %
Додаткові бали з дисциплін, що вивчаються	95
Преференції щодо вибору місця виробничої практики (на старших курсах)	74
Додаткові бали під час призначення стипендії (для бюджетників)	26
Преференції під час здачі іспитів	68
Забезпечення лояльності викладачів до студентів	73
Ріст зацікавленості студентів у результатах роботи ВНЗ	15
Зміцнення студентського колективу	23
Ріст суспільного статусу студентів	41
Покращення репутації ВНЗ, спеціальності, кафедри	27
Ніяких	3
Інше	0

освітньому просторі навчального закладу та за його межами.

За 9 місяців 2017 року в Україні рівень зайнятих віком від 15 до 24 років становив 28,5%. Рівень безробіття серед молоді до 25 років досяг 18,9% економічно активного населення відповідного віку. Високий рівень безробіття серед молоді зумовлений тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи. У середньому у країнах ЄС рівень безробіття серед молоді до 25 років – 17,0% [8].

За результатами Міжнародного проекту ЕХСЕРТ, у межах якого досліджувалися проблеми безробіття молоді, одним із напрямів державної політики щодо працевлаштування є підвищення фінансової, правової і податкової грамотності молодих людей та заохочення до самозайнятості [9].

На нашу думку, до вирішення цієї проблеми можна залучити студентів спеціальності «облік і оподаткування», які здатні організувати і провести уроки фінансової і податкової грамотності для молоді, що є одним із напрямів реалізації їхньої соціальної відповідальності.

Головна мета уроків податкової грамотності – ознайомлення слухачів з основами оподаткування доходів від власної підприємницької діяльності та доходів у вигляді заробітної плати.

Організація проведення уроків податкової грамотності включає такі етапи:

I етап – формування робочої групи зі студентів спеціальності «облік і оподаткування» та розподіл обов'язків між ними.

II етап – розроблення програми уроків. Пропонуємо включати до програми теми за двома модулями:

1) модуль «Оподаткування діяльності фізичних осіб-підприємців (ФОП)»;

2) модуль «Оподаткування доходів фізичних осіб».

У першому модулі можуть бути розглянуті такі теми, як:

1. Реєстрація власної справи, де розкриваються питання вибору виду економічної діяльності ФОП відповідно до КВЕД ДК 009: 2010; законодавчо-нормативна база щодо реєстрації фізичної особи підприємцем; порядок подачі документів на реєстрацію, загальна характеристика систем оподаткування ФОП, порядок їх обрання і переходу.

2. Оподаткування фізичних осіб-підприємців на спрощеній системі оподаткування, яка включає такі питання, як обмеження щодо спрощеної системи оподаткування; групи платників єдиного податку; ставки, строки сплати єдиного податку; ведення обліку і складання звітності платниками єдиного податку; єдиний соціальний внесок для платників єдиного податку.

3. Оподаткування фізичних осіб-підприємців на загальній системі оподаткування, в межах якої вивчаються склад податків, об'єкт оподаткування; визнання і склад доходів і витрат фізичної особи-підприємця; порядок нарахування амортизації необоротних активів; порядок ведення книги обліку витрат і доходів для визначення річного оподаткованого доходу; строки сплати податку з доходів фізичних осіб, військового збору та єдиного соціального внеску; строки подання звітності щодо податків і обов'язкових зборів.

4. Фізичні особи-підприємці і наймані працівники, головні питання якої стосуються виконання приватним підприємцем трудового законодавства України та обов'язків як податкового агента.

До другого модуля увійдуть теми, які розкривають методологічні аспекти оподаткування доходів фізичних осіб:

1. Податок з доходів фізичних осіб – наймані працівників: база оподаткування; ставка податку; сутність і умови надання податкової соціальної пільги; строки подання податкової декларації про майновий стан і доходи.

2. Податкова знижка з податку з доходів фізичних осіб: сутність та умови надання; перелік витрат, дозволених до включення до податкової знижки; обмеження щодо права на податкову знижку.

3. Оподаткування доходів від продажу майна та спадщини, яка включає такі питання, як порядок оподаткування операцій із продажу об'єктів рухомого та нерухомого майна;

ставки податку з доходів у вигляді спадщини і подарунків, об'єкти спадщини та їх оцінка.

4. Податок на майно, в якій розглядаються платники; об'єкт і база оподаткування; ставки, пільги, строки сплати; базовий період для податку на нерухоме майно, плати за землю, транспортного податку.

III етап – формування роздаткового матеріалу та розроблення ситуаційних завдань.

IV етап – організація всіх необхідних умов для проведення презентації (вибір аудиторії, часу проведення, оголошення про тренінг податкової грамотності, демонстраційна апаратура тощо).

V етап – проведення тренінгу. Кожна тема розкривається окремим тренером (студентом із робочої групи).

VI етап – анкетування слухачів тренінгу щодо їх ставлення до заходу, що сподобалося / не сподобалося; питання, які потребують додаткового обговорення.

Проведення зазначених уроків податкової грамотності у вигляді тренінгів дає можливість студентам пізнати свої можливості, отримати перший педагогічний досвід, досвід командної роботи, знайти нових друзів, глибше розібратися з теорією і практикою оподаткування, стати більш відповідальними, дисциплінованими і толерантними, а може, і визначитися з майбутнім професійним вибором.

Студенти-слухачі тренінгів безкоштовно отримують теоретичні знання і практичні вміння щодо оподаткування доходів, що дасть можливість у майбутньому займатися підприємницькою діяльністю, отримувати податкові знижки, користуватися податковою знижкою, бути більш освіченими у трудовому, податковому законодавстві і соціальному забезпеченні і, як наслідок, стати більш конкурентоспроможними на ринку праці.

Проведення тренінгів з податкової грамотності може стати одним із напрямів виховної і профорієнтаційної роботи (у напрямі популяризації спеціальності) кафедр, які готують спеціалістів з обліку і оподаткування.

Ми сподіваємося, що в результаті таких тренінгів покращиться ситуація щодо працевлаштування випускників вищих навчальних закладів.

На нашу думку, доцільно також залучати студентів спеціальності «облік і оподаткування» до проведення тренінгів із податкової грамотності для школярів старших класів загальноосвітніх шкіл.

Це сприятиме формуванню податкової культури молоді. Завдяки отриманим подат-

ковим знанням школярі зможуть використовувати їх як у повсякденному житті, так і у будь-якій професії.

У таких країнах, як США, Англія, Чехія, Японія податки вивчаються в межах предмета «Фінансова грамотність», який є обов'язковим у шкільній програмі підготовки. Мета дисципліни – розвинути в дітях здатність діяти самостійно для поліпшення умов власного життя і добробуту суспільства.

В Україні у межах реалізації проекту «Нова українська школа» Міністерство освіти і науки України запроваджує для школярів уроки фінансової грамотності [10]. За словами міністра Лілії Гриневич, це одна з ключових компетентностей, яку повинні будуть опанувати діти, адже саме це в майбутньому допоможе їм стати успішними людьми.

Ми вважаємо за доцільне розглядати розвиток соціальної відповідальності студентів спеціальності «Облік і оподаткування» через співпрацю з територіальними органами Державної фіскальної служби України в межах інформаційно-роз'яснювальної роботи, яка буде спрямована на підвищення податкової грамотності населення.

На нашу думку, студентів спеціальності «Облік і оподаткування» можна залучати до проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи з населенням щодо оподаткування житлової і нежитлової нерухомості, отримання податкових пільг та питань щодо оподаткування доходів фізичних осіб.

Для запровадження соціальної відповідальності студентів у щоденну практику навчальних закладів України, на нашу думку, необхідно сформувати концепцію соціальної відповідальності як складник освітньої полі-

тики вищого навчального закладу та розробити на основі концепції стратегію соціальної відповідальності студентства.

**Висновки і перспективи.** У процесі дослідження нами були сформульовані такі висновки:

1. Реформування соціально-економічного життя України вимагає від вищих навчальних закладів, окрім якісних знань, ще і соціально відповідальних фахівців. Проте у навчальному процесі вищого навчального закладу має місце проблема, що виявляється у суперечності між потребою включення студентів у соціально відповідальну діяльність і відсутністю реального поля цієї діяльності.

2. Студенти соціальну відповідальність розглядають тільки в площині моральних цінностей, добросовісного ставлення до навчання, політичної активності та участі в благодійній діяльності. Переваги від дотримання соціальної відповідальності студенти бачать через призму власних вигід у навчальному процесі.

3. Одним із проявів соціальної відповідальності студентів спеціальності «Облік і оподаткування» є організація і проведення тренінгів із податкової грамотності для студентів технічних спеціальностей, старшокласників загальноосвітніх шкіл, безробітних та населення, що буде сприяти розвитку підприємництва та підвищенню податкової культури.

На нашу думку, запропонований напрям розвитку соціальної відповідальності студентів може бути впроваджений у виховний процес вищих навчальних закладів, які готують фахівців у сфері обліку й оподаткування.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Безпрозванна А. Формування соціальної відповідальності у студентів вищих навчальних закладів. URL : [http://library.udpu.org.ua/library\\_files/stud\\_konferenzia/2012\\_1/visnuk\\_7.pdf](http://library.udpu.org.ua/library_files/stud_konferenzia/2012_1/visnuk_7.pdf).
2. Король С.Я. Щодо добровільної соціальної відповідальності. Актуальні питання економічних наук: VI Міжнар.наук.-практ. конф.: тези доп. /Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2015. С. 7.
3. Король С.Я. Соціально-відповідальна діяльність бізнесу як об'єкт управління. Реформування економіки України: стан та перспективи: Міжнар. наук.-практ. конф. : тези доп. / Київ: Вид. КНЕУ, 2013. С. 95.
4. Сментина Н.В., Хусайнов Р.В. Соціальна відповідальність вищих навчальних закладів: концептуальний аналіз. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. № 9. Част.2. С. 20–25.
5. Стаднік Н. В. Сутнісні характеристики соціальної відповідальності студентів. Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. 2013. № 3. С. 60–64.
6. Шевчук О. С., Шевчук С.П. Соціальна відповідальність як складова професійної підготовки майбутнього психолога. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Психологічні науки. 2014. № 2.13. С. 264–268.
7. Іваненко О. Визначення поняття, сутності та видів соціальної відповідальності: актуальні проблеми. Право України. 2006. № 1. С. 60–64.

8. Сайт Державної служби зайнятості «Молодь на ринку праці». URL: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350805>.

9. Athanasiades et al. (2016). Report on the impact of the institutional setting and policies on the well-being and health of youth in insecure labour market positions in EU-28 and Ukraine, EXCEPT Working Papers, WP No 7. Tallinn University, Tallinn. URL <http://www.exceptproject.eu/working-papers/>

10. Проект «Нова українська школа». URL: <http://nus.org.ua/>.

#### REFERENCES:

1. Bezprozvanna A. Formuvannia sotsialnoi vidpovidalnosti u studentiv vyshchych navchalnykh zakladiv. Retrieved from [http://library.udpu.org.ua/library\\_files/stud\\_konferenzia/2012\\_1/visnuk\\_7.pdf](http://library.udpu.org.ua/library_files/stud_konferenzia/2012_1/visnuk_7.pdf).

2. Korol S.Ia.(2015) Shchodo dobrovillnoi sotsialnoi vidpovidalnosti. Aktualni pytannia ekonomichnykh nauk: VI Mizhnarodna konferentsiia (Ukraina, Zaporizhzhia, March 13-14, 2015), Zaporizhzhia: HO "SIEU", pp.7–10.

3. Korol S.Ia.(2013) Sotsialno-vidpovidalna diialnist biznesu yak ob'iekt upravlinnia. Reformuvannia ekonomiky Ukrainy: stan ta perspektyvy: Mizhnarodna konferentsiia (Ukraina, Kyiv, November 29, 2013), Kyiv: KNEU, pp. 95–98.

4. Smentyna N.V., Khusainov R.V. (2014) Sotsialna vidpovidalnist vyshchych navchalnykh zakladiv: kontseptualnyi analiz [Social responsibility of higher education institutions: conceptual analysis]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu [Scientific journal Series: Economic sciences]. no.9, pp. 20–25.

5. Stadnik N. V. (2013) Sutnisni kharakterystyky sotsialnoi vidpovidalnosti studentiv [Essential characteristics of social responsibility of students]. Naukovi zapysky NDU im. M. Hoholia [Scientific notes of NDU them. Gogol M.]. no. 3, pp.60–64.

6. Shevchuk E. S., Shevchuk S.P.(2014) Sotsialna vidpovidalnist yak skladova profesiinoi pidhotovky maibutnoho psykhologa [Social responsibility as a component of the training of future psychologists]. Scientific herald of VNO Nikolaev National University Sukhomlinsky. Psychological sciences. [Scientific herald of VNO Nikolaev National University Sukhomlinsky Psychological sciences], no. 2.13, pp. 264–268.

7. Ivanenko O.(2006) Vyznachennia poniattia, sutnosti ta vydiv sotsialnoi vidpovidalnosti: aktualni problemy[Definition of the concept, essence and types of social responsibility: actual problems]. Pravo Ukrainy [Law of Ukraine]. no 1. pp. 60–64.

8. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy (2017) Molod na rynku pratsi [Youth in the labor market], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

9. Athanasiades et al. (2016). Report on the impact of the institutional setting and policies on the well-being and health of youth in insecure labour market positions in EU-28 and Ukraine, EXCEPT Working Papers, WP No 7. Tallinn University, Tallinn. <http://www.exceptproject.eu/working-papers/>

10. Proekt "Nova ukrainska shkola". Retrieved from <http://nus.org.ua/>.

УДК 330.142

## Амортизація плодоносних рослин: бухгалтерський погляд

**Славкова О.П.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри бухгалтерського обліку  
Сумського національного аграрного університету

**Гаркуша С.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку  
Сумського національного аграрного університету

Стаття присвячена актуальним питанням амортизації плодоносних рослин. Проаналізовано нормативно-правові акти щодо обліку плодоносних рослин. Досліджено строк корисного використання багаторічних насаджень. Визначено застосування методів нарахування амортизації плодоносних рослин.

**Ключові слова:** амортизація, строк корисного використання, ягідники, плодоносні рослини, бухгалтерський облік.

Славкова Е.П., Гаркуша С.А. АМОТИЗАЦИЯ ПЛОДОНОСЯЩИХ РАСТЕНИЙ: БУХГАЛТЕРСКИЙ ВЗГЛЯД

Статья посвящена актуальным вопросам амортизации плодоносящих растений. Проанализированы нормативно-правовые акты по учету плодоносящих растений. Исследован срок полезного использования многолетних насаждений. Определено применение методов начисления амортизации плодоносящих растений.

**Ключевые слова:** амортизация, срок полезного использования, ягодники, плодовые растения, бухгалтерский учет.

Slavkova O.P., Harkusha S.A. THE AMORTIZATION OF THE FRUITING PLANTS: ACCOUNTING SUMMARY

The article is devoted to the actual issues of depreciation of fruiting plants. The normative-legal acts concerning the registration of fruit-bearing plants are analyzed. The useful life of long-term plantations is investigated. The use of methods for calculating depreciation of fruiting plants is outlined.

**Keywords:** depreciation, useful life, berries, fruiting plants, accounting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Продукція плодівих і ягідних культур є найбільш рентабельною галуззю сільськогосподарства в Україні. Однак вона вимагає великих капітальних вкладень, повернення яких доводиться чекати кілька років, і сільськогосподарські підприємства вважають за краще займатися вирощуванням культур, які повертаються набагато швидше. Дуже важливе значення мають питання нарахування амортизації. Застосування одного з методів у групі однорідних об'єктів проводиться протягом усього терміну його корисного користування. У зв'язку з цим виникає необхідність у дослідженні організації нарахування амортизації плодівих і ягідних культур як складника інформаційної системи бухгалтерського обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням амортизації в Україні присвячені праці вітчизняних науковців, таких як С. Дерев'янка, Ю.І. Мискін, О.О. Мискіна, Я.С. Ткаль, Д.М. Трачова та ін.

На думку Д.М. Трачової [13, с. 201], під час розроблення амортизаційної політики підприємство має дотримуватися таких принципів, як своєчасність та правильність здійснення переоцінки основних фондів, особливо в умовах інфляції, диференційованість строків корисного використання та відповідно норм амортизації залежно від функціонального призначення основних фондів, облік їх морального та фізичного зносу, забезпечення за рахунок амортизаційних відрахувань не тільки простого, але і розширеного відтворення основних засобів, забезпечення цільового характеру використання амортизаційних відрахувань на підприємстві, можливість здійснення підприємством прискореної амортизації, стимулювання своєчасного оновлення основних фондів і прискорення науково-технічного прогресу.

С. Дерев'янка [2, с. 69] зазначає, що на величину нарахованої амортизації суттєвий вплив має строк корисного використання; надана свобода у вирішенні цього питання

привела до того, що на різних підприємствах для однакових об'єктів він може суттєво відрізнятися.

Деякі автори вносять досить сміливі пропозиції. Зокрема, Я.С. Ткаль [12, с. 190] вказує, що якщо враховувати обмежений термін дії проведених методів із поліпшення землі, то неможливо буде надати інформацію для встановлення дійсної її вартості, що згідно з нинішніми вимогами повинна враховувати вартість проведених поліпшень, тому витрати на здійснення методів із поліпшення земельних ділянок повинні бути об'єктом амортизації.

Деякі автори зосереджують свої дослідження на використанні окремих методів нарахування амортизації. Наприклад, Ю.І. Мискін та О.О. Мискіна [3, с. 73] вказують, що використання методу прискореного зменшення залишкової вартості не дає можливості впродовж періоду корисного використання об'єкта необоротних активів нарахувати амортизацію в повному обсязі, що, по-перше, ставить під сумнів економічну доцільність його практичного застосування, а по-друге, зумовлює необхідність удосконалення цього методу.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас питання використання методів нарахування амортизації плодкових і ягідних культур у сільськогосподарських підприємствах є актуальними і потребує постійного дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є оцінка методів нарахування амортизації плодкових і ягідних культур в контексті їх практичного застосування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ягідництво залишається одним із найперспективніших напрямів у сільськогосподарському виробництві. Ринок ще далекий від насичення ягідними культурами, тому кожного року спостерігається підвищена зацікавленість із боку виробників різних секторів економіки, що не пов'язані з сільгоспвиробни-

цтвом, які вважають цей напрям інвестиційно привабливим.

Зменшення обсягу виробництва, за даними 2017 року, порівняно з 2013 роком зумовлене підвищенням урожайності на 1,8 ц/га, водночас площі збирання були меншими на 44,8 тис. га й обсяг продукції знизився на 122 тис. т. За даними журналу «Пропозиція» [4], площі насаджень під ягідними культурами наступного року (2018 р.) зростуть ще більше, тоді як тих, хто встиг зневірися в ягідництві і хоче викорчувати свою плантацію, небагато. Найчастіше ягідники шукають якнайлегших шляхів розвитку власного бізнесу: розширення площ, а в разі невдоволення результатами пробують нові сорти і культури, натомість недостатньо уваги приділяється таким капіталомістким заходам, як вирощування ягід у закритому ґрунті, налагоджування переробки [4].

Слово «амортизація» походить від латинського «amortisation», що означає «погашення». Воно має кілька значень, використовується в технічній літературі й в економіці [1].

Амортизація – це, простими словами, виражений у грошовій формі знос основних засобів. Однак таке поняття амортизації не відображає повною мірою його економічної сутності та призначення. Адже, по-перше, амортизуються не тільки основні засоби, а по-друге, знос (навіть враховуючи не тільки фізичний, а й моральний) – не єдина причина того, що той чи інший об'єкт амортизується. Амортизація в економіці – це радше перенесення (систематичний розподіл) вартості об'єкта основних засобів або нематеріальних активів протягом строку корисного використання. Строк корисного використання – це період часу, що перевищує 12 місяців, протягом якого об'єкт, як передбачається, буде приносити економічні вигоди підприємству.

Економічна сутність амортизації полягає в тому, що підприємство шляхом амортизаційних відрахувань забезпечує поступове відшкодування вартості об'єкта. Робиться це за

Таблиця 1

**Динаміка площ, обсяг продукції та урожайність  
плодкових і ягідних культур в Україні, 2013–2017 рр.**

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.*	Відхилення 2017 р. від 2013 р.
Площа, тис. га	239,3	239,2	234,8	224,4	194,5	-44,8
Обсяг продукції, тис. т	2168,3	1999,1	2152,8	2007,3	2046,3	-122
Урожайність, ц/га	103,4	95,2	104,5	101,9	105,2	+1,8

*Джерело: узагальнено відповідно до [7, 11\*]*



рахунок включення до витрат щомісячних сум амортизації.

У бухгалтерському обліку під амортизацією розуміють процес поступового зносу обладнання, основних виробничих фондів, нерухомості та інших матеріальних об'єктів, які використовуються у виробництві продукції або послуг.

Відповідно до швидкості зносу вартість цих матеріальних активів потроху включається в собівартість продукції – це називається амортизаційними відрахуваннями.

Відповідно до П(С)БО 7, амортизація – це систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [8].

Якщо сільгоспідприємство вирощує ягідні культури, то перед бухгалтером постає питання про те, як враховувати їх амортизації.

Бухгалтерський облік плодоносних рослин (у т.ч. ягідників) зараз ведуть за правилами П(С)БО 7 «Основні засоби», а ось дія П(С)БО 30 «Біологічні активи» на них уже не поширюється. Такі зміни було затверджено наказом Мініфіну «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 12.12.2017 р. № 1019 [9].

Зміни до таких нормативно-правових актів передбачають [5]:

– облік плодоносних рослин, які пов'язані із сільськогосподарською діяльністю, на аналітичному рахунку 108 «Багаторічні насадження» рахунку 10 «Основні засоби». При цьому такі активи не можуть обліковуватися на рахунку 16 «Довгострокові біологічні активи»;

– групу основних засобів «Багаторічні насадження» перейменовано в «Багаторічні насадження та плодоносні рослини»;

– виключення зі сфери регулювання П(С)БО 30 плодоносних рослин, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю;

– визначення поняття плодоносні рослини. Плодоносні рослини – це довгострокові біологічні активи, які використовуються в процесі виробництва сільськогосподарської продукції та систематично надають сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи;

– визначення виноградників та садів як плодоносних рослин, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю, на які не поширюється П(С)БО 30.

Особливістю обліку основних засобів є те, що вони обліковуються за первісною вар-

тістю. Первісна вартість ягідників складається із сум, що безпосередньо пов'язані з доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання. Наприклад, у П(С)БО 7 [8] зазначено, що особливості обліку операцій з біологічними активами, які пов'язані із сільськогосподарською діяльністю та оцінені за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, визначаються іншими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Хоча згідно з п. 16 П(С)БО 7 [8] переоцінка основних засобів тієї групи, об'єкти якої вже зазнали переоцінки, надалі має проводитися з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої вартості. Причому у подальшому така переоцінена вартість підлягає амортизації в загальному порядку.

Згідно з п. 23 П(С)БО 7 [8] нарахування амортизації проводиться протягом усього строку експлуатації об'єкта основних засобів. Зазначений строк встановлюється підприємством і фіксується в розпорядчому акті під час зарахування такого об'єкта на баланс. Тобто строк експлуатації об'єкта основних засобів необхідно зазначати під час заповнення акта приймання-передачі, а також у розпорядженні (наказі) на введення в експлуатацію.

У Податковому кодексі України [6] мінімально допустимий строк корисного використання багаторічних насаджень – 10 років. Водночас у Методичних рекомендаціях щодо облікової політики суб'єкта державного сектору [10] для ягідних культур (суниця) такий строк встановлений терміном 3 роки, а для культур ягідних (крім суниці), плодкових та овочевих – 10 років.

Відповідно до П(С)БО 7 [8] метод амортизації обирається підприємством самостійно, з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання, із застосуванням таких методів:

1. Прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

Є три важливі моменти в схемі нарахування амортизації за прямолінійним методом, на які необхідно звернути увагу:

– амортизація одна і та сама для кожного року;

– накопичена амортизація збільшується рівномірно;

– балансова вартість рівномірно зменшується до ліквідаційної вартості.

2. Зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.

Застосування зазначеного методу передбачає, що об'єкти основних засобів інтенсивніше за все використовуються саме в перші роки їх експлуатації. А ефективність їх використання знижується через низку таких факторів, як моральне старіння, виробіток ресурсу тощо. Нарухування при цьому найбільшої суми амортизації в перший рік експлуатації об'єкта основних засобів є логічно обґрунтованим.

3. Прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи із строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

Цей метод є різновидом методу зменшення залишкової вартості. Його застосування також засноване на припущенні, що об'єкти основних засобів найінтенсивніше використовуються в перші роки експлуатації, коли вони є новими й у моральному, і у фізичному сенсі.

4. Кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта.

Перевага цього методу над іншими полягає в тому, що у перші роки, коли інтенсивність використання об'єкта основних засобів максимальна, амортизується більша частина його вартості, а вартість ремонтів та експлуатаційних витрат підвищується.

5. Виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції та виробничої ставки амортизації.

Для забезпечення застосування цього методу необхідно, щоб на підприємстві були підготовлені дані щодо планового випуску продукції (робіт, послуг), очікуваного з використанням конкретного об'єкта основних

засобів. Розрахований у такий спосіб показник амортизації на одиницю продукції (на 1 грн. робіт, послуг) є одним з елементів прямих витрат планової калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг). Проте трапляються ситуації, коли через різні фактори досить складно визначити очікуваний обсяг продукції (робіт, послуг) із використанням конкретного об'єкта основних засобів. Саме це й обмежує застосування виробничого методу.

Сума нарахованої амортизації відображається за дебетом субрахунків обліку витрат виробництва у кореспонденції з кредитом субрахунку обліку амортизації плодоносних рослин.

**Висновки з цього дослідження.** У межах прийнятої сільськогосподарським підприємством амортизаційної політики воно має обрати той чи інший метод амортизації. Вибір методу амортизації впливає на кінцевий показник діяльності господарюючого суб'єкта, розміру чистого прибутку, внутрішнього джерела фінансування, грошові потоки, терміни окупності та ін. Найчастіше використовується метод рівномірного лінійного списання вартості основних засобів (прямолінійний метод). У цьому разі нарахування амортизації здійснюється рівномірно за роками відповідно до норм амортизаційних відрахувань. Останнім часом широко використовуються методи прискореної амортизації. Цей метод дає додаткову можливість формування власних фінансових ресурсів, зменшує оподаткування прибутку, підсилює можливості інноваційної та інвестиційної політики підприємства.

Отже, підприємство самостійно може вибирати методи нарахування амортизації на плодоносні рослини. Вибравши той чи інший метод нарахування амортизації, можна регулювати величину залишкової вартості основного засобу, яка визначається як різниця між первісною (відновлювальною) вартістю об'єкта і сумою накопленої амортизації. Тому під час прийняття відповідного рішення господарюючому суб'єкту необхідно продумати як позитивні, так і негативні наслідки вибору того чи іншого способу нарахування амортизації.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Амортизація // Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%90%D0%BC%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F&oldid=20469677>
2. Дерев'яно С. Актуальні питання амортизації основних засобів / С. Дерев'яно // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2015. Вип. 4. С. 62–70.
3. Мискін Ю.І. Оцінка методів нарахування амортизації в контексті стимулювання інвестиційної активності / Ю.І. Мискін, О.О. Мискіна // Економічний часопис – XXI. 2014. № 3-4(1). С. 70–73.

4. Основний план виробників ягід на новий рік – розширення площ // Пропозиція – Головний журнал з питань агробізнесу. URL: <http://propozitsiya.com/ua/osnovnoy-plan-proyzvodyteley-yagod-na-novyy-god-rasshyrenye-ploshchadey>
5. Плодоносні рослини обліковуємо в складі основних засобів. URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onenews/114701>
6. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–V із змінами і доповненнями. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1509610587704231>
7. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm)
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби», затв. наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00/print>
9. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку. Наказ Міністерства фінансів України від 12.12.2017 р. № 1019. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1582-17>
10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики суб'єкта державного сектору. Наказ Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 року № 11. URL: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/metod-recomendacii-buhobliku-subektiv-derjavnogo-sektoru/metodichni-rekomendatsiyi-shchodo-oblikovoyi-politiki/>
11. Продукція сільського господарства у 2017 році (попередні дані). Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/cg.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm)
12. Ткаль Я.С. Удосконалення інформаційного забезпечення обліку окремих об'єктів основних засобів підприємств / Я.С. Ткаль // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 15. № 2. С. 187–191.
13. Трачова Д.М. Оптимізація методики нарахування амортизації аграрних підприємств / Д.М. Трачова // Финансы, учет, банки. 2016. Вып. 1. С. 196–206.

## REFERENCES:

1. Amortyzacija. Wikipedia. Mode of access: <https://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%90%D0%BC%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F&oldid=20469677>
2. Derevjanko S. (2015). Aktual'ni pytannja amortyzacii' osnovnyh zasobiv. Instytut buhgalters'kogo obliku, kontrol' ta analiz v umovah globalizacii'. № 4, pp. 62-70.
3. Myskin Ju.I., Myskina O.O. (2014) Ocinka metodiv narahuvannja amortyzacii' v konteksti stymuljuvannja investycijnoi' aktyvnosti. Ekonomichnyj chasopys – XXI. № 3-4(1), pp. 70–73.
4. Osnovnyj plan vyrobnykiv jagid na novyj rik – rozshyrennja ploshh. Propozycja – Golovnyj zhurnal z pytan' agrobiznesu. Mode of access: <http://propozitsiya.com/ua/osnovnoy-plan-proyzvodyteley-yagod-na-novyy-god-rasshyrenye-ploshchadey>
5. Plodonosni roslyny oblikovujemo v skladi osnovnyh zasobiv. Mode of access: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onenews/114701>
6. Podatkovyj Kodeks Ukrai'ny vid 02.12.2010 r. № 2755–V iz zminamy i dopovnennjamy Mode of access: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1509610587704231>
7. Pokaznyky strukturnoi' statystyky po sub'jektivah gospodarjuvannja z rozpodilom za i'h rozmiramy. Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny. Mode of access: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm)
8. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku № 7 “Osnovni zasoby”, zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrai'ny vid 27 kvitnja 2000 roku № 92. Mode of access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00/print>
9. Pro zatverdzhennja Zmin do dejakyh normatyvno-pravovyh aktiv Ministerstva finansiv Ukrai'ny z buhgalters'kogo obliku. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrai'ny vid 12.12.2017 r. № 1019. Mode of access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1582-17>
10. Pro zatverdzhennja Metodychnyh rekomendacij shhodo oblikovoi' polityky sub'jekta derzhavnogo sektoru. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrai'ny vid 23 sichnja 2015 roku № 11. Mode of access: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/metod-recomendacii-buhobliku-subektiv-derjavnogo-sektoru/metodichni-rekomendatsiyi-shchodo-oblikovoyi-politiki/>
11. Produkcija sil's'kogo gospodarstva u 2017 roci (poperedni dani). Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny. Mode of access: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/cg.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm)
12. Tkal' Ja.S. (2014). Udoshkonalennja informacijnogo zabezpechennja obliku okremykh ob'ektiv osnovnyh zasobiv pidprijemstv. Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. prac'. Tom 15, № 2, pp. 187–191.
13. Trachova D.M. (2016). Optymizacija metodyky narahuvannja amortyzacii' agrarnykh pidprijemstv. Fynansy, uchet, banky. № 1, pp. 196–206.

## Організація обліку виробничих запасів підприємства та шляхи його удосконалення

**Тарасова Г.О.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту  
Київського національного університету технологій та дизайну

**Гулевич С.В.**

студентка  
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розглянуто актуальне питання, яке стосується організації облікового процесу, а саме принципи та порядок ведення первинних документів обліку виробничих запасів на підприємстві. Проведено аналіз та запропоновано шляхи удосконалення первинного обліку використання, оцінки та руху виробничих запасів на підприємстві.

**Ключові слова:** облік виробничих запасів, виробничі запаси, документи, методи обліку, вдосконалення.

Tarasova A.A., Gulevich S.V. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрено актуальный вопрос, который касается организации учетного процесса, а именно принципы и порядок ведения первичных документов учета производственных запасов на предприятии. Проведен анализ и предложены пути усовершенствования первичного учета использования, оценки и движения производственных запасов на предприятии.

**Ключевые слова:** учет производственных запасов, производственные запасы, документы, методы учета, совершенствование.

Tarasova G.O. Gulevich S.V. THE ARRANGEMENT OF ACCOUNTING PROCESS OF MAINTAINING THE RECORDS OF INVENTORIES AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT AT THE ENTERPRISE

The article elaborates on the current issue which concerns the arrangement of the accounting process namely principles and procedure of maintaining primary records of inventories at the enterprise was discussed in the article. The analysis was conducted; thus the ways to improve primary accounting for the use, valuation and movement of industrial reserves at the enterprise.

**Keywords:** accounting process of maintaining the records of inventories, documents, methods of accounting, improvement.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні майже кожне друге підприємство має серйозні недоліки в бухгалтерському обліку виробничих запасів. Ці відхилення особливо проявляються під час проведення інвентаризацій та звірки даних, коли виявляють недостачі або виникають документальні розбіжності. На більшості підприємств усі операції із надходження, переміщення і відпуску виробничих запасів оформлюють документами.

Контроль за використанням виробничих запасів у сучасних умовах дає змогу мінімізувати ризик банкрутства підприємства та підвищити ефективність обліку, контролю, аналізу та політики управління виробничими запасами з метою стабілізації, збереження та підвищення ефективності роботи підприємства.

Для того щоб виробничий процес ставав успішнішим, підвищувалась ефектив-

ність обліку та контролю виробничих запасів, потрібно не просто раціонально їх використовувати, а й зайнятися питанням удосконалення документації оперативного та аналітичного обліку виробничих запасів. Потрібно автоматизувати облік, адже у сучасному ритмі існування підприємства неможливе без автоматизації, вона охопила багато процесів підприємства, починаючи із виробництва продукції і закінчуючи прийняттям управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На тему обліку та контролю виробничих запасів написано багато публікацій, до цього питання неодноразово повертаються, його розглядають і досліджують багато авторів і вчених. Значний внесок в аналіз обліку використання виробничих запасів зробили такі науковці, як Ф.Ф. Бутинець, В.Г. Лінник, М.Т. Білуха, Л.В. Жилкіна, О.С. Бородкін, П.П. Німчинов, Б.І. Валуєв та ін [1]. Вони зробили багато дослі-

джен методів виробничих запасів та створили велику кількість наукових праць, які описують облік виробничих запасів, проте ці питання залишаються повністю не розкритими і потребують удосконалення результатів.

**Формулювання цілей статті.** Мета статті полягає в аналізі правильної організації обліку використання виробничих запасів, виявленні проблем первинного обліку та пошуку шляхів його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інформацію про наявність і рух виробничих запасів висвітлюють на активному рахунку 20 «Виробничі запаси», який включає у себе 9 субрахунків: 201 «Сировина й матеріали», 202 «Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби», 203 «Паливо», 204 «Тара і тарні матеріали», 205 «Будівельні матеріали», 206 «Матеріали, передані в переробку», 207 «Запасні частини», 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення», 209 «Інші матеріали».

За дебетом рахунку 20 «Виробничі запаси» відображають прибуття на підприємство відповідних запасів та в результаті дооцінки збільшення їхньої вартості. За кредитом відображаються вибуття запасів (витрати на виробництво, продаж, уцінення, відпуск у переробку [2]).

У нашій державі оцінка запасів відбувається за фактом витрат на їх придбання у момент отримання. Відповідно до вимог П(С) БО 9 «Запаси» під час вибуття запасів, незалежно від продажу чи направлення у виробництво, їх балансову вартість оцінюють одним із таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці продукції; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу. Після аналізу кожного з вищезгаданих методів можна підкреслити такі аспекти:

– метод оцінки ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів найдоцільніше використовувати за малої величини запасів, адже йде оцінка за кожною одиницею запасів, які вибувають та які незамінні;

– метод середньозваженої собівартості найдоцільніше використовувати підприємствам, які використовують велику кількість запасів, бо вартість запасів оцінюється не за кожним видом, а за сумарною вартістю;

– особливістю методу ФІФО є те, що першочергово оцінюються ті запаси, що першими запустилися у виробництво або надійшли на підприємство.

Керівництво та бухгалтерія кожного підприємства самостійно вирішують, яким методом користуватися під час оцінки виробничих запасів, адже потрібно враховувати специфіку та сферу діяльності підприємства. Індивідуальним рішенням також є введення обліку виробничих запасів та їх раціонального використання.

Сьогодні є актуальними декілька варіантів обліку виробничих запасів бухгалтерії підприємства:

– сортовий – кожен вид виробничих запасів обліковують як у натуральному, так і в грошовому виразі. Роблять це в картці аналітичного обліку;

– партійний – запаси групують у партії за номенклатурними номерами, і формується склад, на який складають оборотні відомості в натуральному і грошовому виразі;

– сальдовий – метод характеризується складанням карток складського обліку, за допомогою яких працівники бухгалтерії періодично роблять звірку даних зі складом.

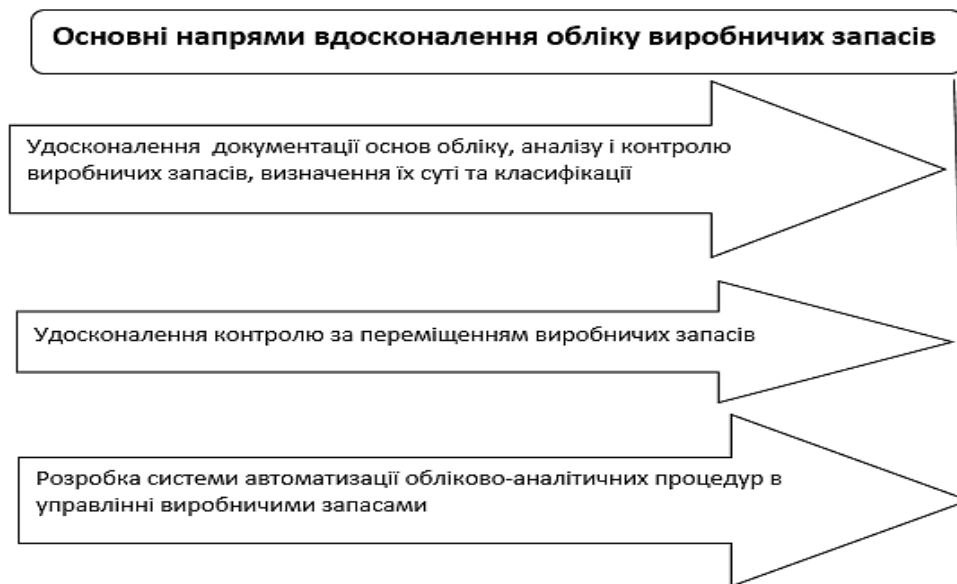
Основними документами, які використовуються під час оприбуткування та видачі запасів, є накладні, ордери, картки та акти. На малих підприємствах запаси зберігаються у цехах, підсобних приміщеннях, гаражах. Великі підприємства, як правило, користуються складами закріплених матеріально відповідальних осіб.

Ми погоджуємося з думкою багатьох учених, які займаються дослідженням питання вдосконалення ефективного використання виробничих запасів, що облік використання й оцінки виробничих запасів потребує перегляду та внесення змін. Для цього нами запропоновано напрями вдосконалення обліку виробничих запасів, які подані на рис. 1.

Запропонована структура напрямів удосконалення обліку виробничих запасів може стати головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу. Для того щоб поліпшити ресурсопостачання, потрібно впровадити також уніфіковані типові форми, забезпечити строгий порядок приймання, відпуску та зберігання виробничих запасів.

На підприємстві потрібно більше застосовувати комп'ютерні технології в бухгалтерському обліку. Автоматизація обліку вносить позитивні зміни до технології роботи бухгалтерії, тому що одна людина може виконувати різні функції. Наприклад бухгалтер не тільки виписує касові ордери, а й вписує дані до облікових реєстрів. Тобто автоматизація інформаційної системи прискорює процес бухгалтерського обліку.

Наявний діапазон часу введення бухгалтерських операцій за допомогою автоматизо-



**Рис. 1. Запропонована структура напрямів удосконалення обліку виробничих запасів**

ваної інформаційної системи дає змогу відразу прискорити весь процес бухгалтерського обліку. Можливості бухгалтерських програм:

- баланс і оборотна відомість складається в будь-який момент часу;
- можливість скласти декілька оборотних відомостей одночасно;
- коригування господарських операцій в будь-який момент часу;
- журнал операцій можна доповнювати новими операціями будь-де;
- формування звітів на підставі журналу операцій.

Під час внесення коректив до даних на будь-якому робочому місці результати відразу стають відкритими для всіх користувачів, які працюють у цій системі. Тому за такої організації має дотримуватися сувора дисципліна користувачів і вимагається відповідна кваліфікація всіх співробітників, які вносять інформацію до загальної бази даних [2].

Спільна інформаційна база дає можливість спільно використовувати таку нормативно-довідкову інформацію, як довідники зовнішніх організацій, структурних підрозділів, статей обліку, допустимої кореспонденції рахунків, номенклатури-цінника виробничих запасів, типових господарських операцій тощо.

Аналізуючи вищесказане, треба відмітити, що на підприємстві має бути не тільки порядок у документації, а й налагоджений виробничий процес. Тому для оптимізації обліку виробничих запасів пропонуємо розроблений економічний механізм (рис. 2.)

Також звернемо увагу на організацію складського обліку виробничих запасів та шлях її вдосконалення. Складський облік в основному ґрунтується на способах транспортування та зберігання виробничих запасів. Пропозиція для удосконалення складського обліку: коли запаси надходять на склад, потрібно вести їх партійний облік, де записи з надходження виробничих запасів і відпуску на виробництво здійснюються лінійним способом з урахуванням якісних і технологічних особливостей.

Процедура відпуску запасів задіює велику кількість різноманітної документації. Тож наступна пропозиція – спростити документацію через автоматизацію, тобто випускати документи на відпуск матеріалів централізовано. Це дуже полегшить роботу і зекономить час, оскільки облікова складська документація ускладнює роботу з обліку виробничих ресурсів на складах підприємства [3].

Говорячи про основний «складський» документ «Лімітно-забірні картки», можна виділити, що вони оформляються не зовсім регулярно і в бухгалтерію надходять аж на кінець місяця, коли потрібно подавати звітність. Подібні надходження облікових документів на обробку і характерна тенденція збільшення їх кількості до кінця місяця значно ускладнюють роботу складів підприємства й у групах матеріально-технічного постачання.

Тож потрібно вдосконалювати облікову роботу, встановити чіткі часові строки подачі документів, розробити єдину форму, яка буде



Рис. 2. Економічний механізм удосконалення обліку виробничих запасів

вміщувати всю необхідну інформацію, щоб уникнути повторень. У таку форму доцільним буде насамперед включити всі об'єкти основного і допоміжного виробництва (застосовуючи коди) та включити графу «напряму» (основні виробни, запасні частини, разові замовлення, ремонт). Потрібно внести в лімітно-забірну картку більше рядків. Це дасть можливість зробити відпуск не одного, а відразу двох або навіть і трьох виробничих запасів (номенклатурних номерів). Удосконалена лімітно-забірна картка буде для підприємства набагато зручнішою, адже зменшиться кількість документації, і робота бухгалтерського відділу буде ефективнішою, що приведе до підвищення ефективності діяльності.

**Висновки.** У процесі написання статті було проаналізовано організацію обліку виробничих запасів. Також було приділено увагу методам оцінки виробничих запасів під час їх вибуття.

Проаналізувавши проблемне питання, запропоновано такий шлях вдосконалення обліку використання виробничих запасів, як удосконалення автоматизації обліку. Наведений механізм вдосконалення обліку виробничих запасів та запропоновано удосконалити основну документацію, а конкретно лімітно-забірну картку, що використовується на складах. Зрозуміло, що запропоновані шляхи вдосконалення потребують часу, але вони необхідні, їх потрібно впроваджувати, щоб облік був прозорішим.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних; під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. 8-ме вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2014. 900 с.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності: національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджено наказом Міністерства фінансів України за № 73 від 07.02.2013 р. (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навчальний посібник для вищої школи. К.: Центр учбової літератури, 2015. 534 с.

#### REFERENCES:

1. Butynets F.F. (2014). Bukhhalterskyi finansovyi oblik. Zhytomyr: Ruta.
2. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti". (2013). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Sadovska I.B. (2015). Bukhhalterskyi oblik. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury.

## Розрахунок коефіцієнтів ліквідності за балансом, урахування фінансових і виробничих особливостей підприємства під час здійснення коефіцієнтного аналізу ліквідності

**Чайка Т.Ю.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

**Лошакова С.Є.**

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

**Водоріз Я.С.**

спеціаліст кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Мета статті – удосконалити методику аналізу коефіцієнтів ліквідності; розробити практичні рекомендації щодо врахування специфіки фінансової і виробничої діяльності підприємства під час обробки отриманих результатів. Формальне порівняння значень коефіцієнтів ліквідності з нормативними інтервалами не враховує галузеві особливості підприємств, характер їх грошових потоків, специфіку виробничого циклу, норму запасів, якісні характеристики дебіторської і кредиторської заборгованості. Інтервали сприятливих значень коефіцієнтів ліквідності необхідно обмежувати не тільки знизу, але і зверху, оскільки невиправдано високі значення коефіцієнтів ліквідності пов'язані з неефективністю управління фінансовими ресурсами і загрозою зниження рентабельності.

Сприятливі значення коефіцієнтів ліквідності можуть істотно варіювати залежно від галузевої приналежності підприємства, оскільки безпосередньо пов'язані зі структурою активів і швидкістю їх обороту. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності з наступним їх порівнянням із рекомендованими діапазонами сприятливих значень може дати тільки досить грубу, наближену оцінку ліквідності. На основі аналізу наукових джерел нами були систематизовані додаткові напрями аналізу, які доцільно використовувати під час оцінки ліквідності підприємства. Коефіцієнтний аналіз ліквідності необхідно доповнити: порівнянням із середньогалузевими значеннями, урахуванням галузевої специфіки; аналізом операційного грошового потоку; урахуванням стабільності динаміки коефіцієнтів ліквідності. Порівняння із середньогалузевими значеннями має набагато більшу прогностичну цінність, ніж порівняння з контрольними інтервалами. Крім того, дотримання стабільності величин коефіцієнта поточної ліквідності в динаміці є більш важливою умовою, ніж суворе дотримання нормативного діапазону значень. Отримані результати можуть бути використані під час проведення практичної аналітичної роботи з діагностики ліквідності підприємства.

**Ключові слова:** розрахунок коефіцієнтів ліквідності за балансом; коди балансу; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт покриття; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт термінової ліквідності; кислотний тест; ліквідність 1-го рівня; ліквідність 2-го рівня; ліквідність 3-го рівня.

Чайка Т.Ю., Лошакова С.Є., Водоріз Я.С. РАСЧЕТ КОЭФФИЦИЕНТОВ ЛИКВИДНОСТИ ПО БАЛАНСУ, УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОЭФФИЦИЕНТНОМ АНАЛИЗЕ ЛИКВИДНОСТИ

Цель статьи – усовершенствовать методику анализа коэффициентов ликвидности; разработать практические рекомендации по учету специфики финансовой и производственной деятельности предприятия при обработке полученных результатов. Формальное сравнение значений коэффициентов ликвидности с нормативными интервалами не учитывает отраслевые особенности предприятий, характер их денежных потоков, специфику производственного цикла, норму запасов, качественные характеристики дебиторской и кредиторской задолженности. Рекомендуемые интервалы благоприятных значений коэффициентов ликвидности необходимо ограничивать не только снизу, но и сверху, поскольку неоправданно высокие значения коэффициентов ликвидности связаны с неэффективностью управления финансовыми ресурсами и угрозой снижения рентабельности.

Благоприятные значения коэффициентов ликвидности могут существенно варьировать в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия, поскольку непосредственно связаны со структурой активов и скоростью их оборота. Расчет коэффициентов ликвидности с последующим их сравнением с рекоменду-



емими діапазонами благоприятних значень може дати тільки достатньо грубу, приближену оцінку ліквідності. На основі аналізу наукових джерел нами були систематизовані додаткові напрями аналізу, які цілеспрямовано використовувати при оцінці ліквідності підприємства. Коефіцієнтний аналіз ліквідності необхідно доповнити: порівнянням з середньотраслевыми значеннями, урахуванням галузевих специфік; аналізом операційного грошового потоку; урахуванням стабільності динаміки коефіцієнтів ліквідності. Порівняння з середньотраслевыми значеннями має набагато більшу прогностичну цінність, ніж порівняння з контрольними інтервалами. Крім того, дотримання стабільності величин коефіцієнта поточної ліквідності в динаміці є більш важливим умовою, ніж суворе дотримання нормативному діапазону значень. Отримані результати можуть бути використані при проведенні практичної аналітичної роботи по діагностиці ліквідності підприємства.

**Ключові слова:** розрахунок коефіцієнтів ліквідності по балансу; коди балансу; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт покриття; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт термінової ліквідності; кислотно-лужний тест; ліквідність 1-го рівня; ліквідність 2-го рівня; ліквідність 3-го рівня.

Chaika T.Yu., Loshakova S.Ye., VodORIZ Ya.S. CALCULATION OF LIQUIDITY FACTORS BY THE BALANCE, ACCOUNTING FINANCIAL AND INDUSTRIAL FEATURES OF THE ENTERPRISE IN THE COEFFICIENT ANALYSIS OF LIQUIDITY

The purpose of the article is to improve the methodology for analyzing the liquidity ratios; to develop practical recommendations on accounting for the specifics of the company's financial and production activities when processing the results. Formal comparison of the values of liquidity ratios with normative intervals does not take into account industry specific features of enterprises, the nature of their cash flows, the specifics of the production cycle, the stock norm, qualitative characteristics of receivables and payables. Recommended intervals for favorable liquidity ratios should be limited not only from below, but also from above, since unreasonably high values of liquidity ratios are associated with inefficient management of financial resources and the threat of a decline in profitability.

Favorable values of liquidity ratios can vary significantly depending on the industry belonging to the enterprise, since they are directly related to the structure of assets and the speed of their turnover. Calculation of liquidity ratios with their subsequent comparison with the recommended ranges of favorable values can only give a fairly rough approximate liquidity assessment. Based on the analysis of scientific sources, we have systematized additional areas of analysis, which are useful in assessing the liquidity of an enterprise. Coefficient analysis of liquidity needs to be supplemented: by comparison with industry average values, taking into account industry specificity; analysis of operating cash flow; taking into account the stability of the dynamics of liquidity ratios. Comparison with industry average values is much more predictive than comparison with control intervals. In addition, compliance with the stability of current ratio values in dynamics is a more important condition than strict adherence to the normative range of values. The received results can be used at carrying out of practical analytical work on diagnostics of liquidity of the enterprise.

**Keywords:** calculation of liquidity ratios by balance; balance codes; Current liquidity ratio; Coefficient of coverage; Total liquidity ratio; Quick liquidity ratio; Coefficient of absolute liquidity; Factor of urgent liquidity; Acid test; Liquidity of the 1-st level; Liquidity of the 2-nd level; Liquidity of the 3-rd level.

**Постановка проблеми.** Індикація ліквідності є суттєвим елементом діагностики фінансового стану підприємства. Кредитори, інвестори, акціонери, інші зацікавлені економічні агенти приймають рішення щодо інвестиційної стратегії в тому числі і на основі даних про коефіцієнти ліквідності. Удосконалення методики обчислення й оцінки коефіцієнтів ліквідності відповідно до міжнародних стандартів фінансового аналізу є необхідною умовою якісного забезпечення аналітичної роботи в цьому напрямі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З'ясуванню сутності та удосконаленню визначення ліквідності присвятили свої праці М. Болек (Volek M.), В. Вилинські (Wilinski W.), А. Бреуер (Breuer A.).

Удосконаленню методики розрахунку й аналізу коефіцієнтів ліквідності, проблемам пошуку найбільш релевантних рекомендо-

ваних діапазонів їх значень присвятили свої праці А.П. Дорошенко, Ц. Цостеа (Costea C.), Ф. Хостиуц (Hostiuc F).

Дослідженню основних характерних рис коефіцієнтів ліквідності, з'ясуванню їх ролі і значення у формуванні ділової репутації підприємства присвятили свої праці І.М. Лінтур, Х.М. Ковач, Н.М. Побережна, Н.Ю. Єршова, Ю.Ю. Івахів, С.Р. Романів, С. Атіє (Atieh S.).

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На жаль, є суттєві розбіжності в рекомендаціях окремих фахівців щодо нормативних (сприятливих) діапазонів коефіцієнтів ліквідності. Крім того, іноді оцінка коефіцієнтів ліквідності має поверхневий, надмірно спрощений характер. Формальне порівняння отриманих значень із нормативними інтервалами не враховує галузеві особливості підприємств, характер їх грошових потоків, специфіку виробничого циклу, норму запасів,

якісні характеристики дебіторської і кредиторської заборгованості. У зв'язку з цим очевидна необхідність удосконалення обробки, структуривання і тлумачення результатів розрахунку коефіцієнтів ліквідності підприємства.

**Мета статті** – удосконалити методику аналізу коефіцієнтів ліквідності; розробити практичні рекомендації щодо врахування специфіки фінансової і виробничої діяльності підприємства під час оброблення отриманих результатів.

Методологія дослідження. Під час визначення сутнісних характеристик коефіцієнтів ліквідності; дослідження взаємозв'язків ліквідності з фінансовою та виробничою специфікою діяльності підприємства були використані системно-структурні і логіко-аналітичні методи дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ліквідність – здатність конвертації активів в готівку в найкоротші терміни, з мінімальними витратами і без втрати їх вартості [1] Таким чином, характеристиками ліквідності є: 1) абсолютні величини активів і готівкових грошових коштів; 2) час конвертації.

Коефіцієнти ліквідності характеризують здатність підприємства погашати короткострокові боргові зобов'язання і конвертувати свої активи в грошові кошти. Ліквідність не слід плутати з платоспроможністю. Платоспроможність вимірює здатність компанії виконувати свої фінансові зобов'язання. Коефіцієнти платоспроможності включають фінансові зобов'язання як у довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі, тоді як коефіцієнти ліквідності більшою мірою стосуються короткострокових боргових зобов'язань і поточних активів компанії.

*Коефіцієнт поточної ліквідності* (інші назви – ліквідність 1-го рівня; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт покриття) (Current Ratio; 3-rd level liquidity; Total liquidity) (*CR*) відображає взаємозв'язок між розміром поточних активів і поточними зобов'язаннями; показує здатність підприємства погашати поточні (короткострокові, до одного року) зобов'язання тільки за рахунок поточних (оборотних) активів:

$$CR = \frac{CA}{CL}, \quad (1)$$

де *CA* – поточні (оборотні) активи (current assets);

*CL* – поточні (короткострокові) зобов'язання (current, or short-term liabilities).

Коефіцієнт поточної ліквідності репрезентує загальний погляд на ліквідність компанії

і є відправною точкою її подальшого аналізу [1]. Коефіцієнт поточної ліквідності дає нам змогу перевірити, чи можуть всі активи з періодом оборотності менше одного року покривати зобов'язання з періодом погашення менш одного року [2].

Недоліки коефіцієнта поточної ліквідності: 1) не враховує структуру поточних (оборотних) активів з погляду їх абсолютної ліквідності; 2) не враховує структуру поточних (короткострокових) зобов'язань з погляду терміну їх погашення.

Відповідно до традиційного підходу, чим вище коефіцієнт поточної ліквідності, тим більш ліквідним є підприємство. Однак занадто високі значення *CR* не є безумовною перевагою, оскільки можуть бути пов'язані з неефективністю використання поточних активів і/або короткострокових зобов'язань. Costea C., Hostiuc F. (2009) визначають нормативні значення коефіцієнта ліквідності в діапазоні від 1 до 2. Значення  $CR < 1$  свідчить про декапіталізацію компанії і недостатність короткострокової платоспроможності. Значення  $CR > 2$  пов'язано з неадекватним управлінням поточними активами [3].

Сприятливі значення коефіцієнта поточної ліквідності можуть варіювати залежно від галузевої приналежності підприємства, оскільки безпосередньо пов'язані зі структурою активів і швидкістю їх обороту. Під час оцінки достатності *CR* також необхідно брати до уваги характеристики операційного грошового потоку, оскільки занижені показники *CR* можуть компенсуватися потужністю операційного грошового потоку. Так, структура позикових коштів підприємств сфери торгівлі і послуг характеризується більш високою питомою вагою короткострокових позик, в зв'язку з чим норма коефіцієнта *CR* для цих підприємств може перебувати на більш низькому рівні – від одиниці і нижче. Для промислових підприємств є характерними великий обсяг запасів і незавершеного виробництва, а також значна тривалість виробничого циклу. У зв'язку з цим для підприємств виробничих галузей значення коефіцієнта *CR* у нормі може перевищувати 2 або навіть 3. Велику діагностичну цінність має порівняння значень *CR* у конкретних підприємств із відповідними середньогалузевими значеннями. Під час порівняльного аналізу коефіцієнтів поточної ліквідності різних підприємств слід брати до уваги не тільки величину, але і спрямованість відхилень, оскільки відхилення в бік перевищення є кращим, ніж відхилення в бік зниження значення *CR*.

Важливою характеристикою є стабільність рівня  $CR$  в динаміці. Дотримання стабільності величин коефіцієнта поточної ліквідності є більш важливою умовою, ніж суворе дотримання нормативного діапазону значень. Коефіцієнт поточної ліквідності чутливий до періоду обороту оборотних коштів і структури запасів, а отже, значно варіює залежно від особливостей технологічного процесу і галузевої приналежності.

*Коефіцієнт швидкої ліквідності* (інша назва – ліквідність 2-го рівня) (Quick Ratio; Ratio of the rapid liquidity; the 2-nd level liquidity) ( $QR$ ) – відношення високоліквідних поточних (оборотних) активів до поточних (короткострокових) зобов'язань (поточних пасивів):

$$QR = \frac{CA - I}{CL}, \quad (2)$$

де  $I$  – запаси (inventory);

$CL$  – поточні (короткострокові) зобов'язання (current, or short-term liabilities).

Коефіцієнт швидкої ліквідності є індикатором можливості погасити поточні зобов'язання під час виникнення критичної ситуації. На відміну від коефіцієнта поточної ліквідності, в коефіцієнті швидкої ліквідності в чисельнику не враховуються матеріально-виробничі запаси, оскільки їх термінова (вимушена) реалізація пов'язана з найбільшими збитками (порівняно з усіма іншими оборотними засобами). Таким чином, в чисельнику  $QR$  враховуються грошові кошти, поточні фінансові інвестиції (легко реалізовані цінні папери), поточна дебіторська заборгованість, інші оборотні активи [4].  $QR$  є більш жорсткою мірою оцінки ліквідності порівняно з  $CR$ .

Контрольний період індикатора (the reference period of the indicator) знаходиться між 0,6 і 1 [3]. Значення  $QR < 0,6$  свідчить про неадекватну структуру поточного активу із занадто великою вагою акцій.

Серйозне прогностичне значення має порівняння коефіцієнтів  $CR$  і  $QR$ . Якщо  $QR$  набагато нижче, ніж  $CR$ , це є індикатором сильної залежності поточних активів від запасів. Різні галузі дуже різною мірою залежать від запасів, тому необхідно проводити порівняльний аналіз із середньогалузевими значеннями.

Спостерігається значна варіація коефіцієнта швидкої ліквідності залежно від галузевої приналежності підприємства. Тому орієнтовний інтервал сприятливих значень  $QR$  необхідно коригувати з урахуванням галузевої специфіки, порівнюючи значення  $QR$  конкретних підприємств із середньогалузевим рівнем.

Відзначимо, що вивчення ліквідності є найважливішим елементом оцінки банком фінансового стану підприємства-позичальника в процесі надання кредитів. І.М. Лінтур, Х.М. Ковач наголошують, що «оцінка кредитоспроможності позичальника здійснюється на другому етапі процесу кредитування. Вона передбачає здійснення якісної і кількісної оцінки позичальника з метою оцінки ступеня кредитного ризику. Завдяки оцінці кредитоспроможності здійснюється відсів кредитів, які суперечать кредитній політиці банку» [5].

Таким чином, у менеджменті підприємства може виникати спокуса не виправдано завищувати ступінь ліквідності з метою успішного отримання банківських кредитів. Адекватна оцінка значення  $QR$  передбачає не тільки діагностику рівня коефіцієнта, але також і аналіз якості цінних паперів і дебіторської заборгованості. Менеджмент підприємства може не виправдано завищувати значення  $QR$  шляхом покупки сумнівних цінних паперів і збільшення неблагонадійних дебіторів. Збільшення частки сумнівних цінних паперів і неблагонадійних дебіторів підвищує вимоги до рівня показника  $QR$  (тобто в цьому разі його значення повинно бути більше середньонормативного).

Невиправдане збільшення коефіцієнта швидкої ліквідності вище нормативного значення може свідчити про неефективне адміністрування поточних (оборотних) активів. При цьому, як і в разі попереднього коефіцієнта, відхилення в бік перевищення  $QR$  є кращим, ніж відхилення в бік зниження його значення.

*Коефіцієнт абсолютної ліквідності* (коефіцієнт термінової ліквідності; «кислотний тест»; коефіцієнт критичної оцінки) (Rapid liquidity; The rate of the immediate liquidity; Acid-test Ratio) ( $AT$ ) відображає здатність покривати короткострокові боргові зобов'язання наявними і короткостроковими фінансовими вкладеннями. Розраховується як відношення високоліквідних поточних активів до короткострокових зобов'язань (поточних пасивів):

$$AT = \frac{C + ShI}{CL}, \quad (3)$$

де  $C$  – грошові активи підприємства (cash);  $ShI$  – короткострокові фінансові вкладення (short-term investments).

$AT$  характеризує тільки найбільш ліквідну частину оборотних активів і показує, яку частину зобов'язань підприємство може погасити моментально за свої гроші. Немає єдиної думки щодо найбільш сприятливого

діапазону коефіцієнта  $AT$ . До того ж погляд на оптимальний інтервал цього коефіцієнта дуже сильно залежить від погляду. Кредитори визнають за найбільш бажаний рівень «кислотного тесту» значення більше одиниці. Але цей рівень не повинен бути орієнтиром для менеджерів компанії. Власники та акціонери очевидним чином мають іншу позицію, вказуючи як найбільш бажані значно менші значення  $AT$ . Погодимося з думкою Costea S. D., Hostiuc F. (2009), які задають контрольний інтервал  $AT$  на рівні 0,2–0,6 [3]. Значення менше 0,2 свідчить про неадекватність управління дебіторською заборгованістю і недостатність поточних (оборотних) активів з погляду ліквідності. Водночас значення  $AT > 1$  свідчить про неефективне управління вільними готівковими коштами.  $AT$  є більш жорсткою мірою оцінки ліквідності порівняно з  $QR$ .

У таблиці 1 представлені коефіцієнти ліквідності, порядок їх розрахунку згідно із П(С)БО України та рекомендовані значення.

Міжнародна традиція присвоєння відповідному коефіцієнту порядкового номера його рівня ліквідності (level liquidity) пов'язана з характеристикою «час конвертації» ліквід-

ності (рисунок 1). Таким чином, як зазначає Н.М. Побережна, «рівень [ліквідності] (висока ліквідність, помірна та низька) визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути проведена» [6].

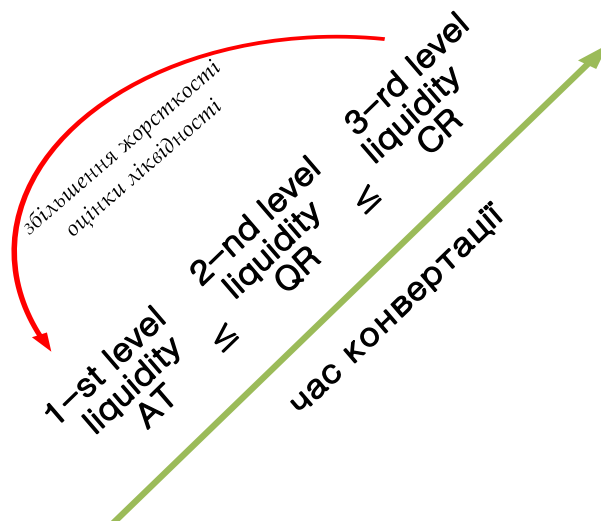


Рис. 1. Взаємозв'язок тривалості часу (періоду) конвертації і ступеня жорсткості оцінки ліквідності

Таблиця 1

Коефіцієнти ліквідності, порядок їх розрахунку згідно із П(С)БО України та рекомендовані значення

Назва показника	Розрахунок згідно із П(С)БО України	Рекомендовані значення
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття; ліквідність 1-го рівня) (Current Ratio; 3-rd level liquidity; Total liquidity), $CR$	$\frac{\text{код 1195}}{\text{код 1695}}$	1–2; ↑; врахування галузевої специфіки; стабільність значень в динаміці
Коефіцієнт швидкої ліквідності (ліквідність 2-го рівня) (Quick Ratio; Ratio of the rapid liquidity; the 2-nd level liquidity), $QR$	$\frac{\text{коди (1195 – 1100)}}{\text{код 1695}}$ або $\frac{\text{коди } \left( \begin{array}{l} 1120 + 1125 + 1130 + 1135 + \\ +1140 + 1145 + 1155 + \\ +1160 + 1165 + 1190 \end{array} \right)}{\text{код 1695}}$	0,6–1; ↑ (але не більше 2); врахування галузевої специфіки
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (коефіцієнт термінової ліквідності; «кислотний тест»; коефіцієнт критичної оцінки) (Rapid liquidity; The rate of the immediate liquidity; Acid-test Ratio), $AT$	$\frac{\text{код 1160} + \text{код 1165}}{\text{код 1695}}$	0,2–0,6; ↑; врахування галузевої специфіки

Слід особливо відзначити, що для всіх без винятку коефіцієнтів ліквідності, крім порівняння з рекомендованими контрольними інтервалами, величезне значення має порівняння з середньогалузевими показниками (в статичі і особливо в динаміці). Порівняння із середньогалузевими значеннями має набагато більшу прогностичну цінність, ніж порівняння з контрольними інтервалами. При цьому підприємство, яке має менш сприятливі значення коефіцієнтів, але показує сприятливу динаміку, має бути визнано більш перспективним, ніж те, яке має більш сприятливі значення коефіцієнтів, але при цьому показує несприятливу динаміку. Пропонована

система коефіцієнтного і додаткового аналізу ліквідності підприємства подана на рисунку 2.

Деколи все ще застосовується практика обмежувати інтервали сприятливих значень коефіцієнтів ліквідності тільки знизу. Вважаємо цю практику недоцільною. Невиправдано високі значення коефіцієнтів ліквідності пов'язані з неефективністю управління фінансовими ресурсами і загрозою зниження рентабельності. На дилему «підвищення (зниження) ліквідності» ↔ «зниження (підвищення) рентабельності» звертає увагу, зокрема, Н.Ю. Єршова: «ціллю управління оборотними коштами є пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності й ефективністю

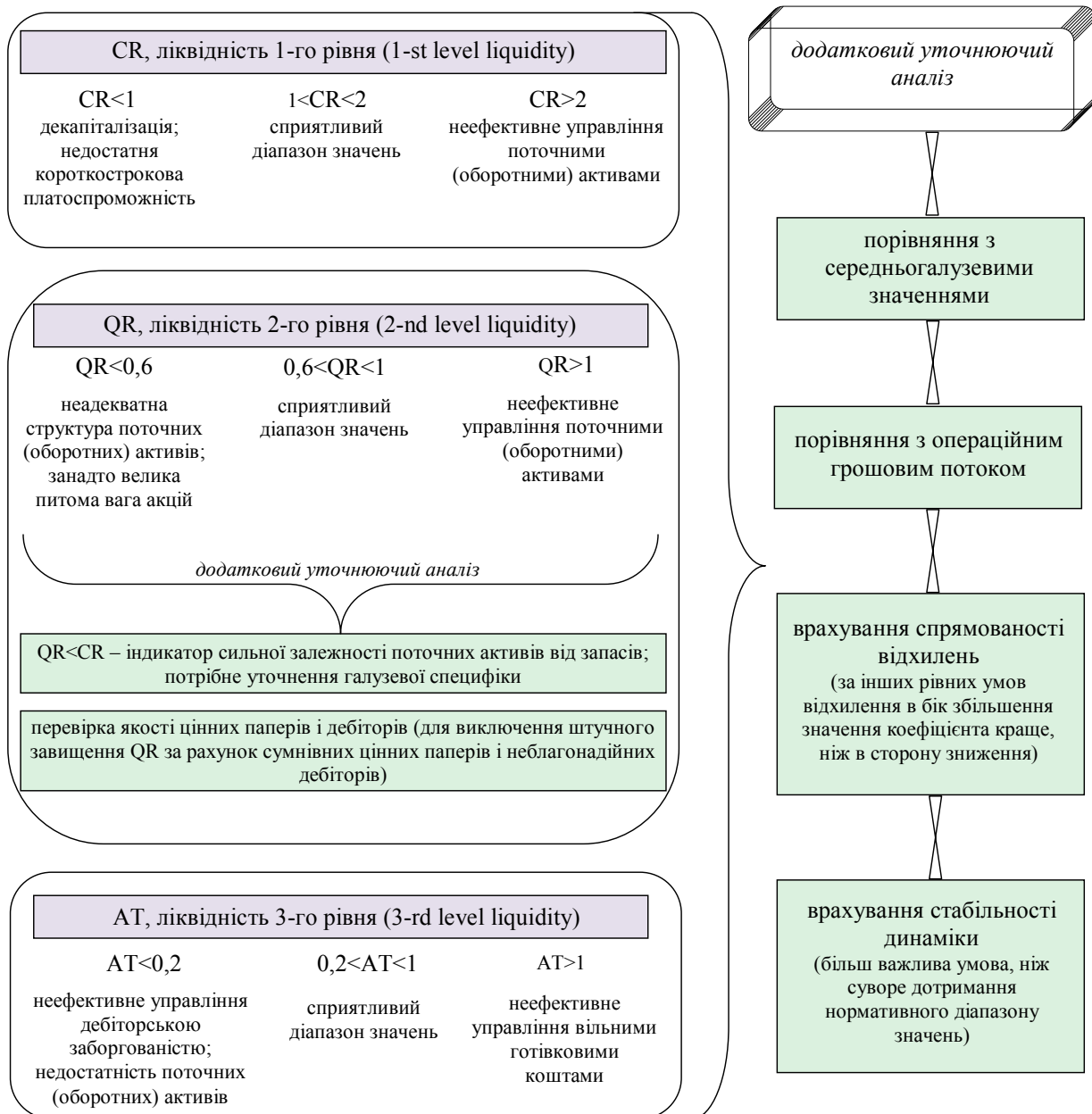


Рис. 2. Схема коефіцієнтного і додаткового аналізу ліквідності підприємства

роботи. Це ставить перед підприємством необхідність рішення двох важливих завдань: забезпечення платоспроможності та забезпечення прийнятної обсягу, структури і рентабельності активів» [7].

На проблему «конфлікт ліквідності» звертають увагу також Ю.О. Івахів, С.Р. Романів: «доречно відзначити також перманентну присутність у господарській практиці такого явища, як «конфлікт ліквідності». З урахуванням альтернативності використання надлишку вільних грошових коштів підприємство може їх вкласти у більш дохідні активи, знижуючи при цьому рівень своєї ліквідності. Якщо ж утриматися від таких інвестицій, тоді втрачається додаткова економічна вигода, але ризик неплатоспроможності залишається на порівняно низькому рівні» [8].

Таким чином, очевидно, що рекомендовані діапазони значень ліквідності повинні бути обмежені не тільки знизу (з міркувань забезпечення достатньої ліквідності), а й зверху (з міркувань забезпечення достатньої прибутковості).

Коефіцієнтний аналіз ліквідності, заснований на порівнянні поточних значень зі сприятливим діапазоном значень, може дати тільки досить грубу, наближену оцінку, яку необхідно доповнити, в тому числі, розрахунком відповідних коефіцієнтів грошових потоків. Atieh S. (2014) зазначає: «коефіцієнти грошових потоків – це більш ефективні показники ліквідності, ніж традиційні коефіцієнти, оскільки коефіцієнти грошових потоків дають більше інформації про можливості підприємства виконувати свої зобов'язання. Крім того, обидва типи коефіцієнтів, співвідношення грошових потоків і традиційні коефіцієнти ліквідності повинні використовуватися спільно для досягнення всеосяжних висновків про ліквідність компанії» [9]. Своє твердження про доцільність спільного застосування традиційних коефіцієнтів ліквідності і показників ліквідності грошових потоків Atieh S. (2014) підтверджує результатами емпірико-статистичного аналізу: «дослідження показало, що були приклади компаній, які мали хороші традиційні показники [коефіцієнти ліквідності], хоча їх грошовий потік був слабким. Навпаки, були також компанії з поганими традиційними коефіцієнтами ліквідності, але при цьому показники грошового потоку демонстрували кращу позицію ліквідності. Коефіцієнти грошових потоків надають більше інформації, ніж традиційні коефіцієнти, у вимірі позиції ліквідності компанії» [9].

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** У результаті проведеного дослідження була виявлена наявність різночитань стосовно рекомендованих інтервалів сприятливих значень коефіцієнтів ліквідності. Найчастіше як рекомендовані пропонуються відкриті зверху інтервали. Це може привести до недооцінки негативного впливу неефективності використання оборотних активів на прибутковість підприємства. Необхідним є пошук компромісного оптимуму між забезпеченням достатньої ліквідності, з одного боку, і прибутковості підприємства, з іншого боку.

Внаслідок фінансових і виробничих особливостей у підприємств різних галузей різні значення коефіцієнтів ліквідності є оптимальними. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності з наступним їх порівнянням із рекомендованими діапазонами сприятливих значень може дати тільки досить грубу, наближену оцінку ліквідності. Цей аналіз необхідно доповнити: порівнянням із середньогалузевими значеннями, урахуванням галузевої специфіки (CR і QR чутливі до періоду обороту оборотних коштів, CR чутливий до структури запасів); аналізом операційного грошового потоку; урахуванням стабільності динаміки коефіцієнтів ліквідності.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в уточненні методики коефіцієнтного аналізу ліквідності. Дослідження показало недолугість відкритих інтервалів нормативних (рекомендованих) значень коефіцієнтів ліквідності, у зв'язку з чим були розроблені рекомендації, спрямовані не тільки на забезпечення власної ліквідності, але також і на уникнення неефективного використання оборотних активів підприємства. На основі аналізу наукових джерел були систематизовані додаткові напрями аналізу, які доцільно використовувати під час оцінки ліквідності підприємства.

Практична значущість отриманих результатів полягає в можливості їх використання під час проведення практичної аналітичної роботи з діагностики ліквідності підприємства.

Подальші дослідження можуть бути пов'язані з уточненням прийомів і засобів порівняльного аналізу коефіцієнтів ліквідності з відповідними середньогалузевими значеннями. Також подальшого уточнення потребує методика порівняльного аналізу традиційних показників ліквідності з показниками ліквідності, розрахованими на основі інформації про грошові потоки підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Bolek M., & Wilinski, W. (2012). The influence of liquidity on profitability of polish construction sector companies. *e-Finanse*, 8(1), 38. Available online at: <https://www.econstor.eu/obitstream/10419/66742/1/721357075.pdf>
2. Breuer, A., Frumusanu, M. L., Breuer, B. L., & Manciu, A. (2012). Cash And Liquidity/Liquidity And Liquidity Ratio. *Annals-Economy Series*, 4, 78-82. Available online at: [http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2012-04./11\\_BREUER%20Adela.pdf](http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2012-04./11_BREUER%20Adela.pdf)
3. Costea, C. D., & Hostiuc, F. (2009). The liquidity ratios and their significance in the financial equilibrium of the firms. *The USV Annals of Economics and Public Administration*, 9(1), 252-261. Available online at: <http://www.seap.usv.ro/annals/ojs/index.php/annals/article/viewFile/176/182>
4. Дорошенко А.П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства / А. П. Дорошенко. // *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_2\\_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_37)
5. Лінтур І.В., Ковач Х.М. Шляхи зниження кредитних ризиків як напрям мінімізації їх негативних впливів. / І. В. Лінтур, Х. М. Ковач // *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2014. Вип. № 43. С. 170–172. URL: [http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/43/43\\_35.pdf](http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/43/43_35.pdf)
6. Побережна Н.М. Шляхи підвищення платоспроможності та ліквідності сучасного промислового підприємства / Н.М. Побережна, О.О. Цапун // *Наукові дослідження розвитку світової економіки: пропозиції, теорії : зб. наук. пр. з актуальних проблем екон. наук. Дніпропетровськ : ВД «Гельветика», 2015. Ч. 2. С. 72–76. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/26788>*
7. Ершова Н.Ю. Удосконалення методичного підходу до аналізу оборотних коштів як фактору ефективності діяльності промислового підприємства / Н.Ю. Ершова // *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. Харків : НТУ «ХПІ». 2012. № 45 (951). С. 37–46. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/2967>*
8. Івахів Ю.О., Романів С.Р. Аналіз фінансового стану підприємства: питання ліквідності // *Фінанси, облік і аудит*. 2013. №. 2. С. 198–204. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/3758/1/lvakhiv.pdf>
9. Atieh, S. H. (2014). Liquidity Analysis Using Cash Flow Ratios as Compared to Traditional Ratios in the Pharmaceutical Sector in Jordan. *International journal of Financial research*, 5(3), 146. Available online at: <http://sciedu.ca/journal/index.php/ijfr/article/viewFile/5019/2949>

## REFERENCES:

1. Bolek M., & Wilinski, W. (2012). The influence of liquidity on profitability of polish construction sector companies. *e-Finanse*, 8(1), 38. Available online at: <https://www.econstor.eu/obitstream/10419/66742/1/721357075.pdf>
2. Breuer, A., Frumusanu, M. L., Breuer, B. L., & Manciu, A. (2012). Cash And Liquidity/Liquidity And Liquidity Ratio. *Annals-Economy Series*, 4, 78-82. Available online at: [http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2012-04./11\\_BREUER%20Adela.pdf](http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2012-04./11_BREUER%20Adela.pdf)
3. Costea, C.D., & Hostiuc, F. (2009). The liquidity ratios and their significance in the financial equilibrium of the firms. *The USV Annals of Economics and Public Administration*, 9(1), 252-261. Available online at: <http://www.seap.usv.ro/annals/ojs/index.php/annals/article/viewFile/176/182>
4. Doroshenko A.P. (2013). Ocinka likvidnosti ta platospromozhnosti v konteksti diagnostyky zagal'nogo finansovogo stanu pidpryemstva [Assessment of liquidity and solvency in the context of the diagnosis of the overall financial condition of the enterprise]. *Efektivna ekonomika [Efficient economy]*, (2). Available online at : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_2\\_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_37)
5. Lintur I.V., Kovach H. M. (2014). Shljahy znyzhennja kredytnyh ryzykiv jak naprjam minimizacii i'h negatyvnyh vplyviv [Ways of reducing credit risks as a way to minimize their negative impacts]. *Naukovyj visnyk Uzhgorod'skogo universytetu. Serija "Ekonomika" [Scientific Newsletter of the Uzhhorod University. Series "Economics"]*. № 43. pp. 170–172. Available online at : [http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/43/43\\_35.pdf](http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/43/43_35.pdf)
6. Poberezhna N.M. (2015). Shljahy pidvyshhennja platospromozhnosti ta likvidnosti suchasnogo promyslovogo pidpryemstva [Ways to increase the solvency and liquidity of a modern industrial enterprise]. *Naukovi doslidzhennja rozvytku svitovoi' ekonomiky: propozyicii, teorii' : zb. nauk. pr. z aktual'nyh problem ekon. nauk. Dnipropetrovs'k : VD "Gel'vetyka" [Scientific research on the development of the world economy: proposals, theories: a collection of scientific papers on topical problems of economic sciences. Dnepropetrovsk: Publishing house "Helvetica"]*. T. 2. pp. 72–76. Available online at : <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/26788>
7. Jershova N.Yu. (2012). Udokonalennja metodychnogo pidhodu do analizu oborotnyh koshtiv jak faktoru efektyvnosti dijal'nosti promyslovogo pidpryemstva [Perfection of the methodical approach to the analysis of circulating assets as the factor of efficiency of activity of an industrial enterprise]. *Visnyk Nac. tehn. un-tu "HPI" : zb.*

nauk. pr. Temat. vyp.: Aktual'ni problemy upravlinnja ta finansovo-gospodars'koi' dijal'nosti pidpryjemstva. Harkiv: NTU "HPI" [Bulletin of the National Technical University "KhPI": a collection of scientific papers. Thematic issue: Problems of financial and economic management of the enterprise. Kharkov: NTU "KhPI"]. № 45 (951). pp. 37–46. Available online at : <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/2967>

8. Ivahiv Yu.O., Romaniv S.R. (2013). Analiz finansovogo stanu pidpryjemstva: pytannja likvidnosti [Analysis of the financial condition of the enterprise: liquidity issues] *Фінанси, облік і аудит [Finance, accounting and audit] //Фінанси, облік і аудит. № 2. pp. 198–204. Available online at : <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/3758/1/Ivakhiv.pdf>*

9. Atieh, S.H. (2014). Liquidity Analysis Using Cash Flow Ratios as Compared to Traditional Ratios in the Pharmaceutical Sector in Jordan. *International journal of Financial research*, 5(3), 146. Available online at: <http://sciedu.ca/journal/index.php/ijfr/article/viewFile/5019/2949>



УДК 657.432.005

## Сучасні шляхи підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю

Шехтерле Р.Р.

студент

Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена сучасним шляхам підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства. Наведено схему управління дебіторською заборгованістю, що складається з комплексу взаємопов'язаних етапів, та розглянуто основні напрями підвищення ефективності функціонування підприємства в частині управління його дебіторською заборгованістю.

**Ключові слова:** управління дебіторською заборгованістю, підвищення ефективності діяльності, факторинг, форфейтинг; аутсорсинг.

Шехтерле Р.Р. СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Статья посвящена современным путям повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия. Приведена схема управления дебиторской задолженностью, состоящая из комплекса взаимосвязанных этапов, и рассмотрены основные направления повышения эффективности функционирования предприятия в части управления его дебиторской задолженностью.

**Ключевые слова:** управление дебиторской задолженностью, повышения эффективности деятельности, факторинг, форфейтинг; аутсорсинг.

Shekhterlie R.R. MODERN WAYS OF ENHANCING THE PERFORMANCE OF DEBT INSURANCE MANAGEMENT

The article is devoted to modern ways of increasing the efficiency of management of accounts receivable of the enterprise. The scheme of management of accounts receivable, consisting of a complex of interrelated stages is presented, and the main directions of increasing the efficiency of the operation of the company in terms of managing its accounts receivable are considered.

**Keywords:** management of accounts receivable, increase of efficiency of activity, factoring, forfeiting; outsourcing

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних нестабільних економічних умовах підприємствам особливо важливо раціонально та ефективно управляти дебіторською заборгованістю, забезпечуючи своєчасне погашення боргів і запобігаючи утворенню безнадійної заборгованості. Тому розроблення ефективного управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових напрямів у вирішенні завдань підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок в проблематику управління дебіторською заборгованістю зробили такі вчені, як В.О. Безугла, С.В. Літовченко, Т.В. Момот, Д. О. Пильнов, Ю.О. Тараруєв, О.Є. Федорченко, П.А. Фісуненко, Л.В. Черненко, М.М. Чорнобривець та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значний науковий внесок науковців у цій сфері,

питання ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств є найбільш дискусійним, потребує подальших досліджень, започаткування пошуку нових підходів і напрямів та вдосконалення наявних, особливо з урахуванням специфіки їхньої діяльності.

**Постановка завдання.** Метою статті є теоретичне обґрунтування сучасних шляхів підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основні поняття та порядок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату, а дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Л.В. Черненко найбільш прийнятним вважає визначення, відповідно до якого дебіторська заборгованість є правами (вимогами), що належать продавцю (постачальнику) як кредитору на отримання боргів контрагентами, та фінансовим ресурсом, що тимчасово вилучений з кругообігу і підлягає поверненню в майбутньому [2, с. 8].

О.Є. Федорченко визначає дебіторську заборгованість як суму боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формах, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому [3, с. 7].

Дебіторську заборгованість класифікують за такими ознаками: за терміном погашення (довгострокова та поточна дебіторська заборгованість); за об'єктами, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів (дебіторська заборгованість, пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг; дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок здійснення інших операцій); за своєчасністю оплати боржниками (дебіторська заборгованість, термін оплати якої не настав; дебіторська заборгованість, не оплачена в термін (прострочена, сумнівна); дебіторська заборгованість, за якою минув термін позовної давності (безнадійна)).

Т.В. Момот, В.О. Безугла та Ю.О. Тараруєв зазначають, що система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати [4, с. 125].

На думку П.А. Фісуненко та С.В. Літовченко, управління дебіторською заборгованістю спрямоване на прискорення розрахунків і підвищення їх ефективності, підвищення ліквідності активів та зростання платоспроможності. Для цього підприємству необхідно використовувати методики комплексного аналізу дебіторської заборгованості, володіти методикою обґрунтування наданих знижок, а також можливих часових меж прийнятної відстрочки платежу [5, с. 251].

Д.О. Пильнов систему управління дебіторською заборгованістю умовно поділяє на два узагальнені блоки:

1) кредитну політику, яка дає змогу максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення рівня продаж;

2) комплекс заходів, які спрямовані на зниження рівня ризику виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості [6, с. 89].

У науковій літературі зазначається, що основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є: систематизація та аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства; моніторинг розміру і структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за відвантаженою продукцією, виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, забезпеченими векселями, що передбачає зменшення поточних фінансових потреб підприємства в оборотних інвестиціях з метою зменшення витрат на їх обслуговування; забезпечення високої швидкості обороту дебіторської заборгованості, яка дає змогу скоротити потребу в ньому завдяки раціональнішому використанню; виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток та поточну платоспроможність і ліквідність активів підприємства; забезпечення оптимального співвідношення між платоспроможністю і рентабельністю шляхом підтримки відповідних розмірів і структури оборотних активів; захист від інфляції; виявлення умов, які сприяють виникненню ризику втрати ліквідності та зниженню ефективності діяльності підприємства; контроль за заборгованістю, строк сплати за якою ще не настав, а також заборгованістю, не сплаченою в строк; розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів; розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості; сприяння зростанню обсягу продажів шляхом надання комерційного кредиту і цим самим – зростанню прибутку; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями; надання рекомендацій щодо зменшення кількості фактично або потенційно неплатоспроможних покупців; підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування платежів [7, с. 243].

Політика управління дебіторською заборгованістю складається з умов, виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату. На основі цього пропонуємо загальну схему управління дебіторською заборгованістю, що складається з комплексу взаємопов'язаних етапів:

1. Вибір кредитної політики підприємства. Кредитну політику потрібно розглядати як стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, які з клієнтів повинні отри-

мати кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки.

2. Аналіз та оцінка поточного стану дебіторської заборгованості. Це передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей; визначення середнього розміру фінансових активів, які перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства; поділ та оцінку дебіторської заборгованості за окремими її видами та строками погашення.

3. Формування системи кредитних умов. Ці умови включають: строк надання кредиту; розмір кредиту, який надається; систему штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями; вартість надання кредиту, тобто систему цінових знижок під час здійснення негайних розрахунків за придбану продукцію.

4. Визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за кредитом. Розрахунок цієї суми передбачає врахування запланованих обсягів реалізації продукції в кредит; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, яка реалізується в кредит.

5. Комплексний підхід до оцінки покупців. Він передбачає визначення системи характеристик, які оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців; формування та експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців; групування покупців за рівнем кредитоспроможності та диференціацію кредитних умов відповідно до їх рівня кредитоспроможності; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями та надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних.

6. Розроблення заходів з управління дебіторською заборгованістю. Управління дебіторською заборгованістю зводиться до: формування кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості за видами; ведення реєстру старіння заборгованості; оцінки реальної вартості та обертання дебіторської заборгованості; включення дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів; реструктуризації дебіторської заборгованості.

7. Використання сучасних форм рефінансування дебіторською заборгованістю. До них слід віднести: процес клірингу; факторинг; форфейтинг; облік векселя; заставу; аутсорсинг; надання замовникам знижок; реструктуризацію заборгованості.

8. Моніторинг та контроль дебіторської заборгованості. Він передбачає визначення строків повернення суми боргу, а також контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства.

9. Оцінювання ефективності управління дебіторської заборгованості. Дає змогу дійти висновку про ефективність кредитної політики, що проводиться підприємством, виявити її недоліки і врахувати їх у розробленні нової кредитної політики.

10. Організація інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості. Сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами.

Скорочення величини дебіторської заборгованості підприємства дає йому змогу збільшити грошовий складник оборотних коштів, прискорити їх оборотність. Схему дій, спрямованих на посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості на підприємстві, можна подати у вигляді схеми (рис. 1).

Для реалізації політики управління дебіторською заборгованістю необхідна реалізація таких заходів:

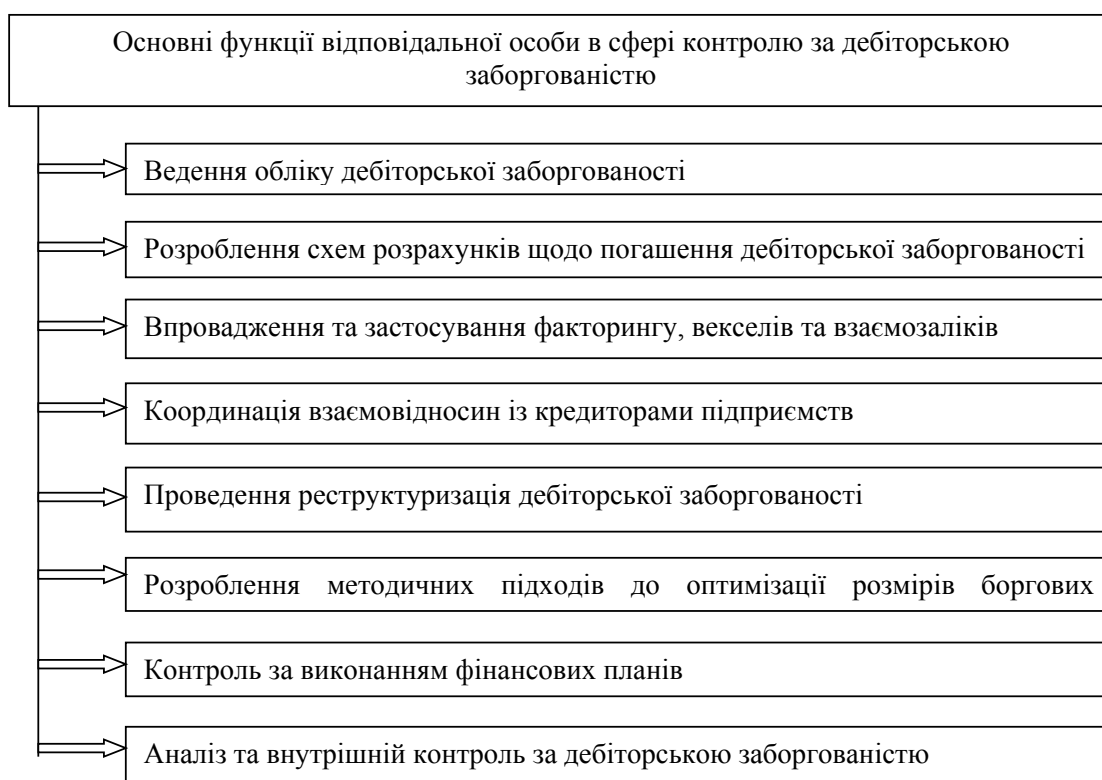
- 1) залучення якомога більшого числа споживачів з метою мінімізації ризику несплати;
- 2) надання знижок на продукцію, що не користується попитом;
- 3) використання різних систем розрахунків (продаж у кредит, можливість надання знижок, передплата, взаєморозрахунки тощо);
- 4) активізація роботи юридичної служби зі стягнення простроченої частини дебіторської заборгованості.

Важливим напрямом в управлінні дебіторською заборгованістю, що спрямований на її зменшення, є підвищення рівня контролю за нею шляхом впровадження на підприємстві спеціальних відділів або підрозділів, які безпосередньо відповідають за стан дебіторської заборгованості у процесі усього циклу діяльності підприємства.

Необхідність у створенні спеціальних підрозділів особливо гостро постає на великих підприємствах, що оперують значною кількістю дебіторської заборгованості. Як правило, на таких підприємствах створюється відділ управ-



**Рис. 1. Рекомендована схема посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості на підприємстві**



**Рис. 2. Функції відповідальної особи на підприємстві у сфері контролю за дебіторською заборгованістю**

ління та контролю за дебіторською заборгованістю. Водночас середні підприємства можуть обмежитися особою, на яку покладені основні завдання щодо контролю та управління дебі-

торською заборгованістю. На рисунку 2 подані основні функції, які має виконувати відповідальна особа з метою ведення контролю за дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Для збільшення ефективності відповідальна особа у сфері контролю за дебіторською заборгованістю має тісно співпрацювати з різними службами підприємства, які тією чи іншою мірою пов'язані з клієнтами компанії (покупцями продукції). Наприклад, разом із фінансовим департаментом на підприємстві відповідальна особа повинна координувати дії інших департаментів у компанії в процесі управління дебіторською заборгованістю, адже саме фінансовий відділ відіграє важливу роль у проведенні всіх платіжних операцій компанії.

Подібний взаємозв'язок може бути реалізованим, наприклад, у вигляді передачі та обміну наявною та перевіреною інформацією щодо проведених платіжних операцій та наявності дебіторської заборгованості. У процесі обміну інформацією бере участь і бухгалтерський відділ підприємства, який безпосередньо забезпечує фінансовий департамент даними, які необхідні для планування та аналізу роботи з дебіторами та дебіторською заборгованістю (поточна заборгованість, строки її повернення та здійснена оплата за рахунками).

У процесі управління дебіторською заборгованістю важливим є взаємозв'язок із маркетинговою, кредитною та юридичною службами підприємства. Основним завданням маркетингової служби є розроблення необхідних пропозицій та інновацій для фінансового департаменту щодо роботи з потенційними та наявними клієнтами (дебіторами). Це є важливим елементом у системі управління дебіторською заборгованістю, адже коректне складання такого документа приводить до збільшення обсягів продажу та розширення ринку збуту, що, в свою чергу, може покращити показники оборотності та платоспроможності підприємства. Водночас є також і ризик збільшення простроченої дебіторської заборгованості та ризик неплатежів, тому у процесі складання пропозицій маркетингова служба також проводить детальний аналіз та моніторинг ринку, наприклад, щодо умов надання товарів у кредит. Основною функцією кредитної служби є передача маркетинговому та фінансовому департаментам попереднього досвіду співпраці з потенційними та дійсними клієнтами (дебіторами). Юридичний департамент підприємства має контролювати дотримання законодавства у процесі розроблення принципів, методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю і підтримувати належні комунікації з усіх юридичних питань

з усіма вищезгаданими департаментами підприємства.

Для підвищення ефективності управління та в результаті зменшення розміру дебіторської заборгованості відповідній команді фахівців необхідно на постійній основі здійснювати такі заходи, як:

- 1) визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями;
- 2) збільшення кількості покупців (дебіторів) з метою мінімізації втрат від несплати;
- 3) ведення оперативного контролю за надходженням готівки на рахунки підприємства;
- 4) аналіз платоспроможності та надійності потенційних покупців;
- 5) визначення можливості та необхідності застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов;
- 6) аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередніх періодах та чітке планування на майбутнє;
- 7) своєчасне визначення розміру сумнівної заборгованості;
- 8) ведення претензійної роботи;
- 9) контроль за виконанням платіжних умов за договорами та негайне припинення співпраці з покупцями, що їх порушують;
- 10) своєчасне виявлення недопустимих політикою підприємства видів дебіторської заборгованості.

На наш погляд, з метою виправлення наявних деформацій у відносинах взаємних платежів між підприємством та іншими суб'єктами господарювання доцільно запроваджувати у процес управління дебіторською заборгованістю низки відповідних заходів, які матимуть відповідну цільову орієнтацію та враховуватимуть низку факторів (організаційні та фінансові можливості підприємства-продавця, фінансову надійність підприємства покупця, ситуацію на ринку, специфіку діяльності, загальні галузеві та макроекономічні тенденції, зміни інституційного середовища тощо).

Зазначені заходи, таким чином, доцільно поділити на три основні групи:

- 1) заходи, що гарантують підприємству розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг;
- 2) заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем;
- 3) заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством.

До першої групи доцільно відносити фінансові інструменти, з використанням яких підприємство-продавець частково або повною мірою перекладає ризик неповернення заборгованості на фінансові інституції або ж фінансова установа бере на себе зобов'язання забезпечити розрахунок із зазначеним суб'єктом господарювання. Основні фінансові інструменти цієї групи та їх характеристику наведено у табл. 1.

Впровадження та використання зазначених інструментів максимально убезпечить підприємство від можливості виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості, що значною мірою впливає на його фінансову стабільність та економічну безпеку. Але варто зауважити, що дані заходи потребують додаткових витрат, оскільки є платними. Також вони потребують перевірки фінансового стану контрагента з боку фінансових інституцій щодо можливості виконання ним взятих на себе зобов'язань, а отже,

можуть бути застосовані лише у співпраці з тими контрагентами, які відповідають критеріям вищезазначених інституцій.

До другої групи віднесемо заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем. Вони спонукають покупця до виконання взятих на себе зобов'язань, оскільки їх виконання гарантується його майном або майном третьої особи-поручителя (табл. 2).

Використання підприємством таких заходів дасть йому змогу відшкодувати свої збитки, отримані від виникнення простроченої дебіторської заборгованості, за рахунок стягнення обтяженого заставою майна боржника або за рахунок поручителя.

Реалізація цих заходів потребує додаткових організаційних та фінансових витрат, пов'язаних із їх оформленням та реалізацією стягнутого майна, особливо якщо воно має низьку ліквідність.

До третьої групи варто віднести заходи, яких підприємству необхідно вживати для

Таблиця 1

**Управлінські заходи, що гарантують підприємству-продавцю розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг**

<b>Заходи</b>	<b>Характеристика</b>
Акредитив	Розрахунок із продавцем здійснює банківська установа за дорученням покупця, за умови надання продавцем документів, що підтверджують передачу товарів або надання послуг.
Лізинг	Повну оплату товару здійснює лізингова компанія, а у покупця виникає дебіторська заборгованість перед лізинговою компанією.
Банківський кредит	Згідно з договором про співробітництво між продавцем і комерційним банком банк надає покупцю цільовий кредит для придбання у продавця відповідного товару/послуги.
Авальований вексель	Авальований вексель означає, що банк, який авальював вексель, гарантує його оплату, тобто є поручителем. У разі, коли векселедавець не оплачує вексель, векселедержатель може пред'явити вексель для оплати банку, який його авальював.
Банківська гарантія	Банк бере на себе зобов'язання за дорученням і за рахунок покупця у разі несплати покупцем у строк платежів, які він мав здійснити, провести платежі за свій рахунок.

Таблиця 3

**Управлінські заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством**

<b>Заходи</b>	<b>Характеристика</b>
Факторинг	Фактор придбаває у продавця право вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантаженим їм товарами (виконані роботи, надані послуги) із прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів.
Досудове вирішення спору	Вирішення повернення дебіторської заборгованості здійснюється шляхом переговорів між продавцем та покупцем, направлення вимоги та претензій.
Судове вирішення спору	Звернення до суду з метою стягнення з боржника заборгованості.

Таблиця 2

**Управлінські заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання боржником**

Заходи	Характеристика
Застава	У разі невиконання покупцем своїх зобов'язань, забезпечених заставою, продавець має право одержати задоволення з вартості заставленого майна.
Поручительство	Гарантія поручителя перед продавцем щодо виконання покупцем своїх зобов'язань. У разі ж їх невиконання поручитель зобов'язується виконати зобов'язання самостійно.

повернення сумнівної дебіторської заборгованості у разі її виникнення (табл. 3).

До цих заходів підприємству необхідно звертатися у разі виникнення сумнівної дебіторської заборгованості задля її погашення або ж продажу її третій стороні – фактору.

Організація роботи з дебіторською заборгованістю зі впровадженням вищезазначених заходів, на наш погляд, дасть підприємству змогу бути більш конкурентним в умовах ринку та уникнути при цьому ризиків, пов'язаних із простроченням або неповерненням дебіторської заборгованості, забезпечити економічну безпеку у довгостроковій перспективі.

**Висновки з цього дослідження.** Важливим питанням для суб'єктів господарювання в сучасних умовах нарощення взаємних неплатежів є визначення шляхів та інструментів управління дебіторською заборгованістю, оскільки вона значною мірою визначає забезпеченість економічної безпеки, можливості її підтримки та нарощення. З метою підвищення ефективності управління дебі-

торською заборгованістю запропоновано вживати низку заходів, які мають свою цільову орієнтацію й умови використання: заходи, що гарантують розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг; заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем; заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством. Водночас визначено, що використання запропонованих управлінських заходів здатне дати підприємству змогу залишатися конкурентним завдяки використанню м'якої кредитної політики, але при цьому мінімізувати ризики неповернення боргів клієнтами, що забезпечить фінансову стійкість підприємства і відповідний рівень захищеності (економічної безпеки). У разі ж виникнення сумнівної заборгованості вищезазначені інструменти дадуть змогу здійснити заходи щодо повернення у примусовому порядку боргів або забезпечення такого повернення суб'єктами фінансового ринку.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість»: із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 2015 року № 391. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
2. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: автореф. дис. канд. екон. наук / Л.В. Черненко. К.: Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки» УААН, 2008. 20 с.
3. Федорченко О.Є. Облік і аналіз розрахунків із дебіторами (на прикладі текстильних підприємств легкої промисловості): автореф. дис. канд. екон. наук / О.Є. Федорченко. К., 2009. 20 с.
4. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Т.В. Момот, В.О. Безугла, Ю.О. Тараруєв. К.: Цент учбової літератури, 2011. 712 с.
5. Фісуненко П.А. Покращення управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств / П.А. Фісуненко, С.В. Літовченко // Економічний простір. 2013. № 75. С. 250–262.
6. Пильнов Д.О. Ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як засіб контролю за фінансовим станом підприємства / Д.О. Пильнов // Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 10. С. 88–92.
7. Чорнобривець М.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М.М. Чорнобривець // Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.13. С. 241–247.

REFERENCES:

1. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku № 10 «Debitorska zaborhovanist»: iz zminamy i dopovnenniamy, vnesenymy nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31 bereznia 2015 roku № 391. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
2. Chernenko L.V. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu v ahrarnykh pidpriemstvakh: avtoref. dys. kand. ekon. nauk / L.V. Chernenko. K.: Nats. nauk. tsentr «In-t ahrar. Ekonomiky» UAAN, 2008. 20 s.
3. Fedorchenko O.Ie. Oblik i analiz rozrakhunkiv iz debitoramy (na prykladi tekstylnykh pidpriemstv lehkoï promyslovosti): avtoref. dys. kand. ekon. nauk / O.Ie. Fedorchenko. K., 2009. 20 s.
4. Momot T.V. Finansovy menedzhment: navch. posib. / T.V. Momot, V.O. Bezuhla, Yu.O. Tararuiev. K.: Tsent uchbovoi literatury, 2011. 712 s.
5. Fisunenko P.A. Pokrashchennia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu suchasnykh pidpriemstv / P.A. Fisunenko, S.V. Litovchenko // Ekonomichnyi prostir. 2013. № 75. S. 250–262.
6. Pylnov D.O. Efektyvne upravlinnia debitorskoiu ta kredytorskoiu zaborhovanistiu yak zasib kontroliu za finansovym stanom pidpriemstva / D.O. Pylnov // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2015. № 10. S. 88–92.
7. Chornobryvets M.M. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva / M.M. Chornobryvets // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. 2013. Vyp. 23.13. S. 241–247.



## СТАТИСТИКА

УДК 316.344.233

**Статистичний аналіз стратифікації українського суспільства за рівнем доходів****Аксьонова І.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики та економічного прогнозування  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено дослідженню питань стратифікації суспільства за економічною нерівністю та статистичному аналізу розшарування населення країни за рівнем доходів. Узагальнено методики визначення стратифікаційних груп суспільства, розглянуто принципи його стратифікації. Виділено соціальні рівні стратифікації українського суспільства. Проаналізовано диференціацію та розшарування населення України за рівнем доходів. Окреслено характерні риси трансформації соціальної структури українського суспільства.

**Ключові слова:** стратифікація, рівень доходів, диференціація населення, розшарування за рівнем доходів, статистичний аналіз.

Аксенова И.В. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРАТИФИКАЦИИ УКРАИНСКОГО ОБЩЕСТВА ПО УРОВНЮ ДОХОДОВ

Статья посвящена исследованию вопросов стратификации общества по экономическому неравенству и статистическому анализу расслоения населения страны по уровню доходов. Обобщены методики определения стратификационных групп общества, рассмотрены принципы его стратификации. Выделены социальные уровни стратификации украинского общества. Проанализирована дифференциация и расслоение населения Украины по уровню доходов. Определены характерные черты трансформации социальной структуры украинского общества.

**Ключевые слова:** стратификация, уровень доходов, дифференциация населения, расслоение по уровню доходов, статистический анализ.

Aksonova I.V. STATISTICAL ANALYSIS OF UKRAINIAN SOCIETY STRATIFICATION BY INCOME LEVEL

The article is devoted to research on the stratification of society on economic inequality and statistical analysis of the stratification of the country's population by income level. Methods for determining stratification groups of society are generalized, principles of its stratification are considered. Social levels of stratification of Ukrainian society are singled out. The differentiation and stratification of the population of Ukraine by the level of income is analyzed. Identified features of the transformation of the social structure of Ukrainian society.

**Keywords:** stratification, income level, differentiation of population, stratification by income level, statistical analysis.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** За останній час в Україні відбулися значні зміни в економічному розвитку, що призвело також до змін у соціальній структурі суспільства, появи нових соціальних прошарків населення. У зв'язку із цим актуальними є питання визначення соціальної структури сучасного українського суспільства та основних критеріїв і причин диференціації населення у ньому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Забезпечення стійкого та конкурентоспроможного розвитку країни неможливе без поліпшення життя населення цієї країни. Дослідження процесів диференціації насе-

лення України за різноманітними ознаками потребує формування відповідного науково-методичного та статистичного забезпечення. Вирішенню питань розшарування населення країни за соціально-економічними ознаками присвячено праці таких учених, як: В. Андрущенко, М. Горлач [1], М. Кизим, В. Пономаренко [2], Е. Лібанова [3], Л. Лісогор, С. Полякова [4], О. Макарова [5], В. Масальський [6], Т. Ярмак [7]. У роботах дослідників акцент робиться на аналізі диференціації рівня та якості життя населення, визначенні причин та наслідків розшарування населення, виділенні типів стратифікації.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте під час формування методики та інструментарію оцінювання стратифікації суспільства недостатньо уваги приділяється саме статистичному обґрунтуванню виділення страт для прийняття управлінських рішень щодо зниження рівня диференціації населення країни за певними ознаками.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є теоретичне узагальнення сучасних підходів та принципів стратифікації суспільства, виділення на їх основі страт населення в Україні та проведення аналізу їх основних ознак та особливостей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратифікація – це поняття, яке означає розподіл суспільства на окремі прошарки (страти, верстви, класи) за ознаками соціального розшарування, нерівності. Проведені автором статті дослідження та узагальнення у цій сфері показали, що основним фактором стратифікації є економічна нерівність насе-

лення, яка виражається у рівні доходів та їх диференціації [8, с. 56–57; 9, с. 318].

Якщо взяти за основу узагальнені критерії стратифікації суспільства, а саме відношення до влади, майновий стан, дохід, престижність професії, то суспільство можна поділити на три основних класи (страти): вищий, середній та нижчий. Під час аналізу в межах середнього класу доцільно виділяти середній-вищий, середній-середній та середній-нижчий класи, а в межах нижчого класу – нижчий-вищий, нижчий та соціально знедолених [8, с. 57].

Нині великий інтерес під час аналізу стратифікації українського суспільства представляють дослідження китайських учених відносно критеріїв та рівнів стратифікації. Компаративний аналіз праць вітчизняних та зарубіжних науковців [1; 4; 9–13] щодо методик визначення характеристик стратифікаційних груп суспільства дає змогу сформулювати такі, які доцільно використовувати для українського суспільства (табл. 1). Кольором (від темного до світлого) виділено три основні страти: вищу, середню та нижчу.

Таблиця 1

Методики визначення стратифікаційних груп суспільства

Назва основних страт населення за моделлю Ф. Вурма	Назва основних страт населення за методикою китайських учених	Назва основних страт населення за методикою українських учених
1. Вища верства	1. Державний та суспільний управлінський персонал	Вищий-вищий прошарок – державна влада та еліта суспільства
	2. Менеджери – вищий та середній управлінський персонал	Нижчий-вищий прошарок – регіональна влада та еліта суспільства
2. Верхня частина середньої верстви	3. Підприємці, які мають приватний капітал та число найманих робітників більше восьми осіб	Вищий-середній прошарок – великі підприємці, відомі юристи, медики, економісти, вчені, спортсмени тощо
	4. Професійно-технічні кадри	
3. Середня частина середньої верстви	5. Спеціальний оперативний персонал	Нижчий-середній прошарок – висококваліфіковані спеціалісти в різних галузях
	6. Підприємці та торговці, що мають невеликий капітал і займаються малим виробництвом	
4. Нижня частина середньої верстви	7. Комерційний та обслуговуючий персонал	
5. Верхня частина нижчої верстви	8. Промислові робітники	Вищий-нижчий прошарок – середньо- та малокваліфіковані працівники
6. Нижча верства	9. Сільськогосподарські робітники	
7. Соціально знедолені	10. Безробітні	Нижчий-нижчий прошарок – безробітні особи та маргінальні верстви населення

Як видно з табл. 1, розподіл населення за стратами базується на ступені володіння владою, володінні певною професією та придбаними знаннями й навичками, можливістю управляти іншими особами та засобами виробництва, володінні правом власності на засоби виробництва, рівні доходів. На підставі цього розподілу можна виділити принципи стратифікації суспільства, засновані на володінні:

– організаційними ресурсами (владою), що надає можливість управляти соціальними ресурсами, тобто людьми та засобами виробництва;

– економічними ресурсами, які включають у себе права власності на засоби виробництва та управління цими засобами;

– культурними ресурсами, до яких належать набуті знання та навички у вигляді атестатів, дипломів та сертифікатів.

На базі вказаних принципів можна виділити десять соціальних рівнів стратифікації

українського суспільства, що відповідають п'яти соціальним прошаркам (групам, стратам) населення (рис. 1).

Як видно з рис. 1, володіння сукупністю трьох найважливіших ресурсів (влада, право власності на засоби виробництва, рівень освіти) визначає порядок різних соціальних страт та статус різних груп суспільства. Пріоритетніше значення порівняно з іншими мають організаційні ресурси, оскільки володіння владою визначає управління іншими ресурсами. Водночас велике значення мають й економічні ресурси, але в останній час їх вплив обмежують соціальні та культурні ресурси.

Розглянемо докладніше характеристики соціальних рівнів стратифікації суспільства, які наведено на рис. 1.

Перша страта визначається як найвищий прошарок в ієрархії стратифікаційної структури, ця страта є авангардом та організатором розвитку соціально орієнтованої економіки.



Рис. 1. Взаємозв'язок соціальних прошарків та соціальних рівнів стратифікації населення в українському суспільстві

Представники другої страти займаються крупною та середньою підприємницькою діяльністю й є активними двигунами та інноваторами системи реформування економіки. Члени цієї страти управляють великою кількістю економічних ресурсів, мають вищу професійну освіту та професійні знання й навички, і провідна її частина тісно пов'язана з державною владою та зарубіжним капіталом. Друга страта вважається провідною у стратифікаційній структурі будь-якого суспільства, оскільки її члени впливають на рішення влади стосовно економіки країни. Отже, чим більше представників цієї страти, тим даний вплив є сильнішим.

Третя страта має певну кількість приватного капіталу й отримує прибутки від капіталовкладень. Представники цієї страти є відкритими для реформ, є провідними виробничими силами економіки країни.

До четвертої страти належать провідні спеціалісти в різних галузях народного господарства, які являють собою передову виробничу силу й культуру суспільства, виступають інноваторами та стимулюють прогрес у суспільстві. Представники цієї страти формують розвиток економіки й тісно пов'язані з представниками перших трьох страт, які володіють організаційними та економічними ресурсами.

П'ята страта складається із середнього та нижчого прошарків держслужбовців, управлінців нижчої ланки та непрофесіональних службовців на підприємствах і в організаціях різних форм власності. Представники цієї страти є соціально мобільними і виступають як резерв першої, другої та четвертої страт. Окрім того, ця страта є важливим складником середнього прошарка сучасного суспільства.

Представники шостої страти володіють невеликим приватним капіталом, їхня кількість залежить від економічної ситуації в країні та етапу розвитку економічних реформ. За сприятливого збігу обставин представники цієї страти мігрують у страту приватних підприємців.

В останній час швидкими темпами формується сьома страта, що пов'язано з формуванням сектора послуг та розвитком видів економічної діяльності, які надають послуги. На розвиток цієї страти та розширення чисельності її представників також впливають урбанізація, рівень обслуговування, який прагне до міжнародних стандартів, процеси інтеграції та глобалізації.

До восьмої страти переважно належать робітники видів економічної діяльності «промисловість» та «будівництво». Представники

цієї страти відрізняються між собою за рівнем доходів, соціальним статусом та соціальним забезпеченням залежно від того, до якої галузі економіки вони належать. Незважаючи на це, представники страти завжди мають можливість перейти до більш високих за соціальним статусом страт, якщо отримають вищу освіту, більш високу кваліфікацію тощо.

Дев'ята страта включає робітників виду економічної діяльності «сільське господарство», лісне господарство та рибне господарство». Залежно від економічної орієнтованості регіона країни (промисловий чи сільськогосподарський) різниться кількість представників цієї страти, які мають можливість мобільності до третьої, шостої та восьмої страт.

Десята страта являє собою переважно безробітне населення у працездатному віці (крім учнів). Ця страта є в будь-якому суспільстві, але кількість її представників залежить від рівня економічної ситуації в країні та розвитку виробничої сфери.

Враховуючи реалії розвитку українського суспільства, а саме глибокий суспільний переворот соціальних принципів та регуляторів, які формують мобільну соціальну структуру, появу нових каналів підвищення статусів, посилення горизонтальної та вертикальної мобільності населення, активізацію процесів маргіналізації, поглиблення поляризації українського суспільства за рівнем доходів, для дослідження стратифікаційних процесів в Україні застосовується мультипарадигмальний підхід, згідно з яким концепція соціальної нерівності базується на соціально-економічних факторах нерівності, серед яких переважне місце належить саме економічним факторам.

Отже, соціальна стратифікація – це не тільки розподіл суспільства на певні страти, а й відображення рівня життя населення даного суспільства, його мобільності залежно від багатьох ознак, головною з яких у сучасному українському суспільстві є рівень доходів. У зв'язку із цим соціальні групи населення, що виділяються під час стратифікації, є групи з низькими, середніми та високими доходами. Саме у цьому відрізняються критерії стратифікації в українському суспільстві від зарубіжних стандартів.

Як показують дані досліджень [14; 15], вищий прошарок в ієрархії українського суспільства представлено власниками великих та середніх фірм. Середній прошарок складається з малих підприємців, менеджерів, професіоналів, інтелігенції. Цей базовий прошарок суспільства становлять зайняті пере-

важно в державному секторі економіки. Нижчий прошарок – це найменш кваліфіковані та найменш бідні групи населення, що мешкають за межою бідності.

Серед різних форм бідності надзвичайно важлива так звана суб'єктивна бідність, визначена за самоідентифікацією. Згідно з даними самооцінки домогосподарствами України рівня своїх доходів, проведеної в січні 2017 р. [16, с. 9], лише 6,2% домогосподарств були задоволені своїми доходами та робили заощадження; 44% постійно відмовлялися собі в найнеобхіднішому, крім харчування; 45,7% були задоволені доходами, але заощаджень не робили; 4,1% не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчування. Під час опитування було також виявлено [16, с. 74–76], що в 2016 р. всі домогосподарства, які відносять себе до бідних, становили 11 128,55 тис. (72,3% від загальної кількості домогосподарств країни); до небідних, але ще й не до представників середнього класу – 3 822,19 тис. (27%); до тих, які постійно відмовлялися собі в найнеобхіднішому, крім харчування, – 6 609,59 тис. (44%).

Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня їхніх доходів у 2016 р. наведено в табл. 2 [16, с. 11].

Якщо проаналізувати інформацію, наведену в табл. 2, то видно, що для того, щоб

не відчувати себе бідними, розмір доходів повинен бути від 4 до 5 тис. грн., як показує модальне значення розміру середньодушового грошового доходу. Для того щоб члени домогосподарств уважали себе представниками середнього класу, необхідно мати розмір середньодушового доходу в розмірі від 8 до 10 тис. грн. Самооцінка домогосподарствами рівня своїх доходів показує, що в Україні не сформований середній клас, який є основою економічного піднесення економіки. Домогосподарства, які відносять себе до представників середнього класу, становлять лише 0,7%. У структурі населення країни менше третини домогосподарств (27%) мають матеріальне становище, яке дасть їм змогу перейти до середнього класу. Такий стан доходів у суспільстві має назву поляризації доходів. Рівень бідності в Україні, за даними Держстату України [17], у 2016 р. становив 54,5%, у 2017 році – 39,4%, тоді як самі домогосподарства оцінюють його на рівні 72,3%.

Як показує аналіз, основою економічної стратифікації суспільства виступає диференціація доходів, тобто розподіл населення за величиною доходів, яка вимірюється децильними коефіцієнтами.

За даними самооцінки рівня доходів домогосподарств за децильними (10%-ми) групами

Таблиця 2

### Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня їхніх доходів

Розподіл домогосподарств за розміром середньодушового грошового доходу (грн), який домогосподарство вважає достатнім, щоб не відчувати себе бідними:	Всі домогосподарства, %	Розподіл домогосподарств за розміром середньодушового грошового доходу (грн), який за оцінкою домогосподарств відповідає майновому становищу середнього класу:	Всі домогосподарства, %	Розподіл домогосподарств, які за оцінкою матеріального добробуту відносять себе:	Всі домогосподарства, %
до 2000,0	5,0	до 6000,0	9,0	до заможних	-
2000,1-3000,0	14,9	6000,1-8000,0	11,4	до представників середнього класу	0,7
3000,1-4000,0	14,6	8000,1-10 000,0	21,4	до небідних, але ще не представників середнього класу	27,0
4000,1-5000,0	24,2	10 000,1-12 000,0	4,7	до бідних	72,3
5000,1-6000,0	9,4	12 000,1-14 000,0	2,0	не змогли відповісти	0,0
6000,1-7000,0	5,4	14 000,1-16 000,0	15,7		
7000,1-8000,0	8,3	16 000,1-18 000,0	3,0		
8000,1-9000,0	1,7	18 000,1-20 000,0	12,7		
9000,1-10 000,0	10,9	20 000,1-22 000,0	0,3		
Понад 10 000,0	5,6	Понад 22 000,0	19,8		

залежно від розміру середньодушових еквівалентних грошових доходів у 2016 р. [16, с. 49], маємо, що серед домогосподарств, які вважають себе представниками середнього класу, співвідношення питомої ваги домогосподарств, які належать до десятої (вищої) децильної групи за рівнем середньодушових грошових доходів на місяць до першої (нижчої) децильної групи, становить 9,5 рази; серед домогосподарств, які відносять себе до небідних, але ще й не до представників середнього класу, – 4,2 рази; серед бідних домогосподарств таке співвідношення становить 0,5 рази.

Отже, стратифікація сучасного українського суспільства характеризується нерівномірністю розподілу доходів між бідними та багатими, яка підвищується, й зниженням кількості представників середнього класу за зростання бідності та зниження рівня життя загалом.

Формування ринкової економіки, процеси євроінтеграції регіонів, глобалізаційні процеси призводять до кардинальних змін соціальної структури суспільства. Проведений аналіз показав, що процесу трансформації соціальної структури українського суспільства найбільш притаманні такі риси:

– соціальна структура українського суспільства знаходиться у стадії формування;

– межі всіх соціальних страт населення є досить мобільними й динамічно змінюються під впливом соціокультурного та економічного розвитку суспільства;

– середній клас населення є не досить розвиненим, відбувається процес його формування.

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, процес формування соціальної структури суспільства знаходиться в динамічному розвитку, а тому його постійне вивчення й аналіз необхідні, оскільки соціальні групи населення є двигунами суспільного розвитку. Статистичне дослідження стратифікації суспільства за рівнем доходів дає змогу отримати реальну картину структури населення й приймати на цій підставі обґрунтовані управлінські рішення щодо зниження розшарування населення за рівнем доходів та життя загалом.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у проведенні аналізу диференціації населення за рівнем доходів у регіональному вимірі й виділенні кластерів регіонів, які належать до різних страт за рівнем життя населення, для проведення регіональної політики конвергенційного або дивергенційного розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрущенко В.П., Горлач Н.И. Социология наука об обществе. URL: <http://www.studmed.ru/docs/document19435/андрущенко-вп-горлач-ни-социология-наука-об-обществе>.
2. Рівень і якість життя населення України: монографія / В.С. Пономаренко, М.О. Кизим, Ф.В. Узунов. Х.: ІНЖЕК, 2003. 224 с.
3. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект: колективна монографія / За ред. Е.М. Лібанової. К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2015. 356 с.
4. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / За ред. Е.М. Лібанової. К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. 404 с.
5. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: монографія. К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2015. 244 с.
6. Масальский В.И. Социальная стратификация современного украинского общества. URL: [http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/7670-So%D1%81ialnaja\\_stratifika%D1%81ija\\_so/1.html](http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/7670-So%D1%81ialnaja_stratifika%D1%81ija_so/1.html).
7. Ярмач Т.В. Современная социальная стратификация в Украине и формирование среднего класса. URL: <http://gisap.eu/ru/node/1224>.
8. Аксьонова І.В. Статистичне забезпечення аналізу соціальної стратифікації та економічної нерівності населення країни. Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 55–62.
9. Аксьонова І.В. Економічна нерівність і соціальна стратифікація суспільства. Economic development and heritage by Simon Kuznets: матеріали Міжнародної наукової конференції (26–28 травня 2016 р.). Харків: ФОРМ Лібуркіна Л.М., 2016. С. 315–318.
10. Критерии стратификации. URL: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/kriterii-stratifikacii.html>.
11. Сорокин П.А. Социальная стратификация и мобильность. URL: [https://sociology.mephi.ru/docs/sociologia/html/sorokin\\_soc\\_strat\\_mobile.html](https://sociology.mephi.ru/docs/sociologia/html/sorokin_soc_strat_mobile.html).
12. Танчин І.З. Соціальна стратифікація і соціальна мобільність. URL: <http://westudents.com.ua/glavy/87926-tema-43-sotsalna-stratifikatsiya-sotsalna-mobilnst.html>.

13. Лань Цзюнь Л. Современные подходы к исследованию социальной стратификации в КНР. URL: <http://docplayer.ru/38561878-Sovremennye-podhody-k-issledovaniyu-socialnoy-stratifikacii-v-kr.html>.
14. Либанова Э. Украина – глубина неравенства. Зеркало недели. 2016. 1 октября. URL: <https://zn.ua/internal/ukraina-glubina-neravenstva-.html>.
15. Масальський В.І. Зміни у соціальній структурі України: досвід наукового аналізу. URL: <http://dskorodumov.livejournal.com/6764.html>.
16. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів: статистичний збірник. Київ, 2017. 77 с.
17. Сайт Державної служби статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## REFERENCES:

1. Andrushchenko V.P., Gorlach N.I. Sotsiologiya nauka ob obshchestve [Sociology the science of society]. Available at: <http://www.studmed.ru/docs/document19435/andrushchenko-vp-gorlach-ni-sotsiologiya-nauka-ob-obshchestve> (accessed 20 March 2018).
2. Ponomarenko V. S., Kyzym M. O., Uzunov F. V. (2003) Riven i yakist zhyttia naselennia Ukrainy : monohrafiia [The level and quality of life of the population of Ukraine : monograph]. Kh. : INZhEK. (in Ukrainian)
3. Libanova E.M. (2015) Liudskiy rozvytok v Ukraini. Modernizatsiia sotsialnoi polityky: rehionalnyi aspekt (kolektyvna monohrafiia) [Modernization of social policy: regional aspect (collective monograph)]. K.: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy NAN Ukrainy. (in Ukrainian)
4. Libanova E.M. (2012) Nerivnist v Ukraini: masshtaby ta mozhlyvosti vplyvu [Inequality in Ukraine: Scale and Impact]. K.: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy NAN Ukrainy. (in Ukrainian)
5. Makarova O.V. (2015) Sotsialna polityka v Ukraini: Monohrafiia [Social policy in Ukraine: Monograph]. K.: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy NAN Ukrainy. (in Ukrainian)
6. Masal'skiy V. I. Sotsial'naya stratifikatsiya sovremennogo ukrainskogo obshchestva [Social stratification of modern Ukrainian society]. Available at: [http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/7670-So%D1%81ialnaja\\_stratifika%D1%81ija\\_so/1.html](http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/7670-So%D1%81ialnaja_stratifika%D1%81ija_so/1.html) (accessed 20 March 2018).
7. Yarmak T. V. Sovremennaya sotsial'na stratifikatsiya v Ukraine i formirovanie srednego klassa [Modern social stratification in Ukraine and the formation of the middle class]. Available at : <http://gisap.eu/ru/node/1224> (accessed 20 March 2018).
8. Aksonova I. V. (2017) Statystychnе zabezpechennia analizu sotsialnoi stratyfikatsii ta ekonomichnoi nerivnosti naselennia krainy [Statistical analysis of social stratification and economic inequality of the country's population]. Problemy ekonomiky, no 1, pp.55-62.
9. Aksonova I. V. (2016) Ekonomichna nerivnist i sotsialna stratyfikatsiia suspilstva [Economic inequality and social stratification of society]. Proceedings of the Economic development and heritage by Simon Kuznets (Ukraine, Kharkiv, May 26-28, 2016), Kharkiv: FOP Liburkina L. M., pp. 315-318.
10. Kriterii stratifikatsii [Criteria for stratification]. Available at: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/kriterii-stratifikacii.html> (accessed 20 March 2018).
11. Sorokin P. A. Sotsial'naya stratifikatsiya i mobil'nost' [Social stratification and mobility]. Available at : [https://sociology.mephi.ru/docs/sociologia/html/sorokin\\_soc\\_strat\\_mobile.html](https://sociology.mephi.ru/docs/sociologia/html/sorokin_soc_strat_mobile.html) (accessed 20 March 2018).
12. Tanchyn I. Z. Sotsialna stratyfikatsiia i sotsialna mobilnist [Social stratification and social mobility]. Available at: <http://westudents.com.ua/glavy/87926-tema-43-sotsalna-stratifikatsiya-sotsalna-mobilnst.html> (accessed 20 March 2018).
13. Lan' Tsyun L. Sovremennye podkhody k issledovaniyu sotsial'noy stratifikatsii v KNR [Modern approaches to the study of social stratification in China]. Available at: <http://docplayer.ru/38561878-Sovremennye-podhody-k-issledovaniyu-socialnoy-stratifikacii-v-kr.html> (accessed 20 March 2018).
14. Libanova E. (2016) Ukraina – glubina neravenstva [Ukraine – the depth of inequality]. Zerkalo nedeli [Mirror of the week], no 1 October. Available at: <https://zn.ua/internal/ukraina-glubina-neravenstva-.html> (accessed 20 March 2018).
15. Masalskiy V. I. Zminy u sotsialnii strukturi Ukrainy: dosvid naukovoho analizu [Changes in the social structure of Ukraine: the experience of scientific analysis]. Available at: <http://dskorodumov.livejournal.com/6764.html> (accessed 20 March 2018).
16. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Samoosinka domohospodarstvamy Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv [Self-assessment by households of Ukraine of their income level], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
17. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Сайт Державної служби статистики України]. Available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) (accessed 11 March 2018).



# МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004.338

## Блокчейн в економіці та бізнесі

**Бабенко К.Є.**

кандидат фізико-математичних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Української інженерно-педагогічної академії

Стаття присвячена актуальним питанням визначення перспектив запровадження технології блокчейн в реальні бізнес-процеси української економіки та світового простору. Проаналізовано основні переваги та недоліки цієї технології. Зазначено, що блокчейн є механізмом верифікації транзакцій у мережі, що підвищує довіру клієнтів та дозволяє позбутися посередників у фінансових операціях.

**Ключові слова:** блокчейн, фінанси, технології, взаєморозрахунки, біткоїн, криптовалюта, інновації.

Бабенко К.Е. БЛОКЧЕЙН В ЭКОНОМИКЕ И БИЗНЕСЕ

Статья предназначена актуальным вопросам определения перспектив внедрения технологии блокчейн в реальные бизнес-процессы украинской экономики и мирового пространства. Проанализированы основные преимущества и недостатки этой технологии. Отмечено, что блокчейн является механизмом верификации транзакций в сети, повышает доверие клиентов и позволяет избавиться от посредников в финансовых операциях.

**Ключевые слова:** блокчейн, финансы, технологии, взаиморасчеты, биткоин, криптовалюта, инновации.

K.E. THE BLOCKING IN ECONOMY AND BUSINESS

The article is devoted to the actual issues of determining the prospects for the introduction of blockade technology in real business processes of the Ukrainian economy and world space. The main advantages and disadvantages of this technology are analyzed. It is noted that BlockChain is a mechanism for verifying transactions in the network, which increases the trust of clients and allows you to get rid of intermediaries in financial transactions.

**Keywords:** blockade, finance, technology, mutual settlements, bitcoin, cryptographic, innovations.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розвиток ІТ-технологій щодня пропонує світу нові інструменти, що дозволяють оптимізувати процеси ведення бізнесу. Одним з останніх таких інструментів є блокчейн-технології. Термін "blockchain" набув відомості у зв'язку із популярністю біткоїну (Bitcoin) – найбільш відомою криптовалютою у світі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Автором технології блокчейн вважається Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto), який у 2008 році у [1] розповів про основні принципи побудови децентралізованої системи платежів, в якій транзакції між учасниками здійснюються без посередників. За словами автора, запропонована система не заснована на довірі. Вона децентралізована, відкрита, криптографічно захищена.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Протягом останнього року кількість новин про криптовалюту та інноваційну технологію блокчейн (blockchain) збіль-

шується в геометричній прогресії. Але думки фахівців розділились: дехто вважають цю технологію і взагалі бум з біткоїном величезною бульбашкою, інші – пророчать блокчейну революційну роль у реформуванні фінансової (і не тільки фінансової) системи світу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є систематизація відомостей про технологію блокчейн, аналіз її переваг та недоліків, прогнозування результатів її запровадження у реальні бізнес-процеси української економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Мелані Свон, засновниця інституту блокчейн-досліджень, у [2] виділяє три умовні категорії:

**Блокчейн 1.0.** – це валюта. Криптовалюта застосовується в різних додатках, що мають відношення до грошей, наприклад, системи переказів і цифрових платежів.

**Блокчейн 2.0.** – це контракти. Цілі класи економічних, ринкових і фінансових додатків,



в основі яких лежить блокчейн, працюють з різними типами фінансових інструментів – з акціями, облігаціями, ф'ючерсами, заставними, правовими титулами, розумними активами і розумними контрактами.

*Блокчейн 3.0.* – це додатки, сфера застосування яких виходить за рамки грошових розрахунків, фінансів і ринків. Вони поширюються на сфери державного управління, охорони здоров'я, науки, освіти, культури і мистецтва.

За даними Google Trends, термін “blockchain” останнім часом демонструє експоненціальний ріст [3], і вже два роки поспіль Гартнер ставить цю технологію на «пік очікувань», пояснюючи це великим потенціалом блокчейну не лише у фінансах, але і в багатьох інших галузях[3-5].

Аналітики Morgan Stanley Research у торічному звіті “Global Insight: Blockchain in Banking: Disruptive Threat or Tool?” (Apr 20, 2016) [6] заявили, що фінансисти Wall Street знайшли у технології блокчейн багато можливостей для зменшення хаосу та зниження вартості багатьох процесів у банківській сфері.

Не дивлячись на те, що поки довкола блокчейну більше розмов, ніж реалізацій, вже достатньо є галузей, де застосовується або тестується технологія. Це і банківський сектор, енергетика, медицина, держсектор і навіть платформи для мультимедійного контенту, і авіація [7].

Блокчейн дуже популярна технологія сьогодні.

Уряди деяких країн досліджують потенціал технології: Гондурас ще з 2015 року говорить про використання технології блокчейн у земельному кадастрі для реєстрації прав на володіння землею, а острів Мен (Isle of Man) почав випробовувати технологію для реєстрації підприємств на острові [8]. Пілотні проекти блокчейн програм також активно впроваджуються в Грузії (система кадастрового обліку), Естонії (система голосування та обліку персональних даних в сфері охорони здоров'я), Швеції (смарт-контракти для реєстрації прав на землю).

У звіті “Ledger Technology: beyond blockchain” [9], що у 2016 році було проведено дослідження, проведене Державним управлінням науки Великобританії йдеться про те, що одним із головних завдань держави є розуміння того, як технологія розподіленого реєстру може вплинути на бізнес-процеси в державному управлінні та для надання послуг громадянам.

В 2016 р. представники Ради Федеральної резервної системи США і Федеральних

387 резервних банків Нью-Йорка і Чикаго у [10], розглянули можливість застосування технології в платежах і операційному управлінні і ті переваги і ризики, які можуть послідувати при впровадженні та довгостроковому застосуванні.

За останні два роки про впровадження або тестування рішень на блокчейні оголосили великі світові банки і фінансові організації. У 2014 р. 9 великих фінансових організацій, у тому числі Barclays, BBVA, Commonwealth Bank of Australia, Credit Suisse, Goldman Sachs, J.P. Morgan & Co., Королівський банк Шотландії, State Street Corporation і UBS об'єдналися для створення фінансово-технологічного дослідницького консорціуму R3 CEV LLC. До кінця 2016 р. в склад організації увійшли більше 50 найбільших банків і фінансових організацій світу [11]. Основною метою було створення та дослідження стартапу, що працює на технології блокчейн та відкритий лише запрошеним учасникам, які підтримують роботу мережі. Вочевидь, це було спробою побудувати загальнопромисловою платформу для стандартизації використання технології. Не дивлячись на те, що спроба провалилась, і на етапі оформлення прав інтелектуальної власності на внутрішні розробки, ключові гравці заявили про вихід з консорціуму, це підкреслює, що банкіри розглядають торговельне фінансування як зону, яка має найбільший потенціал для використання технології блокчейн.

UBS і Microsoft удвох працюють із стартапом Ethereum, який використовує аналогічну технологію, і застосовується у тому числі для підписання «розумних контрактів», які здійснюють продажі в автоматичному режимі.

Фондова біржа Nasdaq і SEB-банк тестують блокчейн в торгівлі взаємними фондами. Royal Bank of Canada планує використовувати технологію для переказів між канадськими та американськими філіями. Зростає кількість учасників проекту Utility Settlement Coin (USC), який має полегшити центральним банкам валюти, засновані на блокчейн. Крім того, ведеться розробка з переведення SWIFT на блокчейн – передбачається, що технологія дозволить грошам проходити швидше, а банкам – вивільнити величезні суми з ностро-рахунків і використовувати їх для розвитку. Американський фінансовий холдинг JPMorgan Chase заявив про розробку власної блокчейн-платформи Interbank Information Network для здійснення міжбанківських платежів. Mastercard оголосила про

відкриття блокчейн-API для міжбанківських переказів – технологія дозволить зробити їх дешевшими, прозорими та швидкими. Кембріджський центр по дослідженню альтернативних фінансових систем прогнозує, що до 2019 року 20% банків світу буде використовувати блокчейн.

Oracle розробляє блокчейн-платформу для управління ланцюжком поставок. Її обіцяють представити в 2018 році. Lufthansa переводить на блокчейн інформацію про бронювання квитків.

Також за останні три роки з'явилося чимало цікавих блокчейн-стартапів. Так, платформа Provenance за допомогою блокчейн допоможе простежити походження та історію товарів у режимі реального часу. Colony завдяки штучному інтелекту і блокчейну – підібрати ідеальних виконавців для будь-яких завдань. Майданчик DECENT дозволяє завантажувати мультимедійний контент і безпосередньо продавати його користувачів, минаючи посередників. Український проект Pandora Voxchain – це штучний інтелект технології блокчейн, який має стати платформою для децентралізованого ринку даних і алгоритмів для всіх, хто працює з штучним інтелектом [7]. Aeron – цікавий стартап у галузі блокчейна – сервіс, який планує зробити безпечнішими цивільні перевезення, так як в ньому будуть фіксуватися дані про якість польоту від трьох зацікавлених сторін – пасажирів, пілотів та авіакомпаній. За даними сервісу, у 57% випадків причиною є людський фактор – корумповані льотні школи, занадто великий наліт пілотів (який призводить до втоми і помилок), недостатньо досвідчені пілоти і т. д. В сервісі кожна із сторін буде фіксувати інформацію про якість польоту, кількість льотних годин і т. д. Це дозволить уникнути втрати інформації або її підміни.

Цього року IBM об'єдналася з Maersk, найбільшою контейнерною лінією у світі, для запуску платформи блокчейн для оцифрування процесу постачання на відстеження поставок по всьому світу [12].

Перша операція з фінансування торгівлі за технологією блокчейну була заявлена Barclays і Ізраїльським стартапом Wave у вересні 2016 року, коли вони гарантували оплату поставки сиру та масла майже на 100000 доларів з ірландського кооперативу Орнуа в Торговельну компанію Сейшели. Процес, який зазвичай займає від семи до десяти днів менше, був завершений менш ніж за чотири години [12].

У світі дуже активно ведеться робота з розробки програмного забезпечення, що працює за технологією блокчейн та може бути застосовано у практичній роботі фінансистів. Перші результати роботи проектів з впровадження блокчейн-технологій у фінансовій сфері, показали, що нововведення можуть зробити торговельні операції дешевшими і дозволити здійснювати операції значно швидше, ніж у звичайних умовах.

В основі своєї, блокчейн – це база даних, у якій зберігається інформація про кожен транзакцію, вироблену в системі. Транзакція при цьому здійснюється лише тоді, коли вважається підтвердженою. Аби транзакція вважалася достовірною («підтвердженою»), її формат і підписи мають бути перевірені. Після цього групу транзакцій записують в спеціальну структуру – блок. В цих блоках інформацію можна швидко перевірити. Дані зберігаються у вигляді ланцюжка блоків (звідси назва – blockchain) з записами про транзакції [7]. Інакше кажучи, це мережа, в якій кожен учасник має всю інформацію та може підтвердити транзакцію перш, ніж вона буде записана у ланцюжок комп'ютерного коду. Біткоїн був першим застосуванням технології, і, як і у випадку біткоїна, будь-яка транзакція у системі, що працює на основі блокчейну, має бути розповсюджена одномоментно по всій системі та кріптографічно захищена від зламу та підробок.

Яким же чином здійснюється підтвердження та забезпечується захист блоків від підробок? Якщо спробувати обійтись без математичних формул, то процедура виглядає таким чином [13]. В блок входять заголовок та список транзакцій. Заголовок блоку включає в себе свій геш, геш попереднього блоку, геши транзакцій та додаткову службову інформацію. Першою транзакцією в блоці завжди вказується отримання комісії, яка стане нагородою користувачеві за створений блок. Для проведення транзакцій в блоці використовують деревоподібне хешування (аналогічно тому, як формується геш-суми файлу в протоколі BitTorrent). Транзакції, крім нарахування комісії за створення блоку, містять всередині атрибута input посилення на транзакцію, за якою на цей рахунок були отримані біткойни (або інші дані чи цифрові валюти). При операціях із біткоїном, наприклад, у ланцюжку блоків міститься інформація про всі вчинені коли-небудь операції з біткойнами. Створений блок буде прийнятий іншими користувачами, якщо числове значення гешу заголовка дорівнює або нижче

певного числа, величина якого періодично коригується. Оскільки результат гешування (функції SHA-256) непередбачуваний, немає алгоритму отримання бажаного результату, окрім випадкового перебору. Якщо геш не задовольняє умову, то довільним чином змінюється блок службової інформації в заголовку – і геш перераховується. Після співпадіння варіантів вузол розсилає отриманий блок іншим підключеним вузлом, які перевіряють блок. Якщо помилок немає, то блок вважається доданим в ланцюжок і наступний блок повинен включити в себе його геш. Тобто кожен новий запис здійснює підтвердження вже існуючих ланцюжків, тож, щоб підробити дані, потрібно змінювати інформацію в усіх інших блоках.

Залишається запитання, чи можливі зміни всередині блоку? Величина цільового числа, з яким порівнюється геш, коригується через кожні 2016 блоків. Заплановано, що вся мережа буде витрачати на генерацію одного блоку приблизно 10 хвилин, на 2016 блоків – близько двох тижнів. Якщо 2016 блоків сформовані швидше, то мета трохи зменшується і досягти її стає важче, в іншому випадку мета збільшується. Зміна складності обчислень не впливає на надійність технології і потрібна лише для того, щоб система генерувала блоки майже з постійною швидкістю незалежно від потужності.

Найчастіше навмисна зміна інформації в будь-якій з копій бази або навіть в досить великій кількості копій не буде визнана істинною, оскільки не відповідатиме правилам. Деякі зміни можуть бути прийняті, якщо будуть внесені в усі копії бази. До таких змін, наприклад, відносять видалення кількох останніх блоків через помилку в їхньому формуванні [13].

Всі витрати при цьому розподіляються рівномірно серед учасників мережі, а всі деталі транзакцій записуються у єдину «книгу», що доступна всім користувачам. Тобто блокчейн є не чим іншим, як технологією надійного розподіленого зберігання записів про всі транзакції мережі. При цьому, так як система розподілена, актуальна інформація про записи в системі зберігається у всіх її учасників і автоматично оновлюється при внесенні будь-яких змін. Тобто, у системи блокчейн немає нікого, хто може одноосібно знищити базу даних, так як у всіх є остання версія.

Вся інформація прозоро зберігається в єдиній базі даних, без жодних посередників або керуючих структур. Відсутність керуючого органу унеможливує зловживання з

будь-якого боку, а значить, зростає довіра між сторонами.

Прихильники нової технології заявляють про те, що блокчейн зможе замінити нотаріусів, ріелторів, банки та інших посередників. Хоча поки це швидше гучна заява, ніж реальний інструмент. Ймовірно, у рамках сучасної системи подібні розподілені бази даних можуть виступати лише як місце для зберігання інформації [7].

Кожен окремий блокчейн – це певна екосистема, або публічна, або приватна. Найбільш розповсюдженою є модель публічного блокчейну, але дехто у світовій фінансовій еліті бачить майбутнє у закритих мережах або у мережах із дозволеним доступом.

Технологія стала відомою в контексті криптовалют, але сьогодні спеціалісти кажуть про те, що потенційно блокчейн може бути корисний у будь-якому середовищі, де немає довіри між учасниками. Це можуть бути міжбанківські перекази, реєстри, e-commerce, логістика. Технологія надає великі можливості також для ведення баз даних з кредитною історією, професійним досвідом, медичною інформацією або створення прозорих систем голосування на виборах.

Окрім того, технологія блокчейн може застосовуватися для вирішення наступних завдань [14].

1. Спільний контроль над системою.
2. Надійна синхронізація даних.
3. Захист від підміни даних в результаті атак.
4. Децентралізована торгівля.
5. Управління системами поставок.
6. Управління системою електронного голосування.

Про будь-які успішні проекти застосування технології блокчейн, окрім сфери криптовалют, говорити ще рано. Існує безліч спроб застосувати блокчейн для вирішення інших бізнес-завдань, але ще не одна не отримала масового застосування [14]. Але існує декілька пілотних проектів, де можна побачити роботу блокчейну на практиці:

1. [proofofexistence.com](http://proofofexistence.com) – сервіс, який дозволяє без будь-яких посередників (наприклад, нотаріуса) на 100% підтвердити, що оформлений договір в цифровому вигляді існував, а його текст та умови повністю ідентичні оригіналові;

2. [steemit.com](http://steemit.com) – блогерська мережа, де винагороду за контент отримує кожен автор, а цензури та блокувань контенту немає;

3. [emergcoin.com](http://emergcoin.com) – багатофункціональна платформа, на якій можна повністю виключити

чити реалізацію товарів-підробок чи обману покупців;

4. authorizer.io – послуга авторизації, схожа на логін за допомогою облікового запису у Facebook.

**Блокчейн в Україні**

Останніми роками експерти все частіше кажуть про те, що Україна є ідеальною платформи для розвитку криптехнологій [15]. А переведення на технологію блокчейн реєстру права власності України могло б стати безпрецедентним явищем. Якщо його побудувати із залученням публічного блокчейн, можна отримати стійкий цифровий реєстр при низькій вартості реалізації. Непідконтрольність баз даних публічних блокчейнів жодній окремій організації, нації чи державі, а також відсутність потреби у технічних посередниках та інституціях для регулювання, – все це робить блокчейн не тільки передовою технологією, але і потужним інструментом протидії корупції.

23 березня 2016 року у Києві був підписаний Меморандум про розвиток та впровадження системи децентралізованих онлайн-аукціонів у державних галузях. 8 червня 2017 року Система електронних торгів арештованим майном (SETAM) та Держагенство з питань електронного уряду України підписали меморандум з міжнародною компанією BitFury Group (вона ж впроваджувала технологію в грузинському кадастрі і SETIV) про залучення нових технологій для підвищення надійності та ефективності електронних торгів [16].

Наприкінці жовтня 2017 року у Києві відбулося перше засідання представників Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) та робочої групи експертів з розробки законопроекту про впровадження та стимулювання розвитку технології блокчейн на національному рівні. [17].

В Україні вже зараз є декілька прикладів застосування блокчейн-технологій. І хоча все це поки теж лише пілотні проекти, їх наявність свідчить про те, що блокчейну приділяється надзвичайна увага із боку держави. Декілька наведени нижче.

*Електронні аукціони на блокчейн.* На початку червня 2017 року відбувся перший блокчейн-аукціон, що дозволяє здавати в аренду держмайно [18]. У вересні 2017 року SETAM першою в світі перевела свою базу на блокчейн, а у жовтні поточного року почали переводити на блокчейн Державний земельний кадастр. Кожна транзакція в кадастрі потрапляє в блокчейн. Він не публічний,

чотири ноди знаходяться у Міністерства і одна нода аудитора – у Transparency International (вона дозволяє бачити зміни в системі). Щоб запобігти злом всіх нод і спробу зміни даних, інформація з блокчейна кешується в блокчейн Bitcoin як найбільш надійне сховище даних. Загальна ідея полягає у тому, що по мірі поглиблення інтеграції технології у громадян з'явиться можливість отримувати свої «ключі», без яких ніхто не зможе внести зміни до запису про їх ділянки [7].

*Відкрита платформа електронної демократії.* Команда E-Vox у серпні 2016 року домовилась встановити систему голосування в мерії г. Балта (Одеська обл.), і депутати змогли голосувати прямо зі смартфонів, залишаючи відповідний запис у блокчейні.

*Блокчейн в НБУ.* 9 листопада 2016 року на конференції Cashless Ukraine Summit у Києві НБУ представив дорожню карту розвитку безготівкової економіки, в якій було заявлено про наміри Нацбанку реформувати роботу із електронними грошима за допомогою блокчейну. Всі процеси планується проводити у відповідності до національної системи платіжної системи «ПРОСТІР».

*Банки на Блокчейн.* Вже два банки в Україні (Ощадбанк та Приватбанк) будують інфраструктуру для роботи з електронними грошима на основі технології блокчейн.

*Електронний уряд.* Концепція порталу електронного уряду на блокчейні – E-Ukraine – була презентована Blockchain Conference Kiev у березні 2016 року.

Так чому ж, якщо все так гарно, єдиним успішним блокчейн-сервісом залишається криптовалюта? Впровадження технології гальмується багатьма факторами. Спеціалісти Morgan Stanley Research [6] виділяють 10 викликів технології блокчейн для широкого впровадження сьогодні:

1. Співвідношення «вартість-прибуток». Вочевидь, технологія блокчейн може пришвидшити проходження фінансових транзакцій, але «швидко» не завжди позначає «вигідно». Технологія не вигідна для мілких транзакцій.

2. Обґрунтування витрат. Якщо у банківській сфері запропонована технологія має бути утилітою, що загально використовується, тоді логічно, що і витрати на розбудову цієї інфраструктури банки мають фінансувати разом. Визначити розміри витрат для кожного окремого банку досить складно, враховуючи дуже великий розбіг у розмірах банків, а значить, у необхідних налаштуваннях.

3. Узгодження інтересів учасників. Не секрет, що у будь-якій галузі учасники системи можуть мати різні, інколи протилежні інтереси. Аналогічно і у банківській сфері пріоритети гравців можуть сильно різнитись. Для блокчейну, який є загальним для усіх учасників мережі, це критично. До того ж без достатньої кількості учасників, технологія не є ефективною, а значить виникає проблема узгодження пріоритетів між великою кількістю учасників.

4. Відсутність стандартів. Інвестори бажають мати стандарти перед тим, як вкладати гроші у нову технологію. Але саму процедуру встановлення стандартів зробити справедливою досить складною. Ситуація, коли більше голосів мають гравці з більшими вкладками не влаштовує середніх та малих учасників ринку, і навпаки.

5. Масштабованість. Зрозуміло, що блокчейн має бути масштабованою технологією. Щоб забезпечити це, усі сучасні розробки представляють собою набір правил, деякі з яких або обмежують права учасників, або централізують частину чи весь ланцюжок. Без цих обмежень, як у сучасному майнінгу, витрати на електроенергію та охолодження комп'ютерів може переважити економію від впровадження технології.

6. Керівництво. З одного боку, блокчейн потрібно управління, щоб вирішувати, хто має доступ до блокчейну та буде підтримувати систему. З іншого боку, сама наявність управління суперечить ідеї блокчейну.

7. Регулювання. Виклики із регулюванням цифрової ідентифікації та граничних стандартів мають бути комусь адресовані в процесу побудови робочої моделі блокчейн.

8. Правові ризики. Користувачі фінансових сервісів не можуть залишатись інкогніто. І незалежно від протоколів програмного забезпечення регулятори все одно будуть наслідувати правило «знай свого клієнта».

9. Безпека. Банки мають бути повністю впевнені, що кожен ланцюжок, що вони вбудовують у блокчейн буде демонструвати принаймні таку ж стійкість до злому, як і сучасна система платежів.

10. Простота. Ланцюжок блокчейн треба побудувати досить простим та зрозумілим, щоб кожен новий учасник мережі міг без проблем використовувати її.

Ключовою складністю у практичній імплементації технології блокчейн є те, що вона передбачає зміну парадигми управління і перехід від ієрархічної моделі до плоскої, при якій рішення приймаються децентралізовано,

а весь процес прозорий для його учасників. Очевидно, що це тягне за собою необхідність переосмислення бізнес-процесів, підходів до управління і захисту інформації.

Як результат – технологія робить непотрібними послуги посередників, скорочуючи до мінімуму відстань між виробником і споживачем інформації.

З огляду на ці виклики, стає зрозумілим, що до того моменту, поки блокчейн зруйнує сучасну фінансову систему, у гравців є п'ять, а то і десять років, щоб розробити механізми адаптації. Скоріш за все, входження цієї технології буде здійснюватись поступово, від одного класу активів до іншого. До того ж є великі сумніви, що сьогоднішні гравці одразу покинуть сучасну перевірену роками інфраструктуру заради нового прозорого блокчейну. Скоріш за все, нова технологія, коли і буде впроваджена, то як частина існуючої системи із обхідними механізмами.

До того ж, як звичайно, на етапі дослідження технології, технічні ризики, такі як наявність достатньої кількості ресурсів, масштабованість, надійність системи ідентифікації, управління доступом, захист системи, в тому числі і від людського фактора і т. д. – є багато питань [7], з якими Україні ще прийдеться стикнутись на шляху до інноваційного світу блокчейн. Наприклад, Н. Глущенко [7] зазначає, що підміна даних у реєстрі, від якого застрахований блокчейн, не є такою великою проблемою, як внесення завідомо невірних даних. Більш критичні питання – помилки (неправильно занесена інформація – координати, площі, кілька реєстрацій на одну і ту ж ділянку) і чорний ринок даних. Купити персональну інформацію можна відносно дешево і просто. Цьому доказ – рейдерство, яке звичайно заздалегідь підготовлено за рахунок такої аналітики.

**Висновки з даного дослідження.** Таким чином, сам по собі блокчейн – не панацея від бід української держави, а лише спосіб більш надійного зберігання інформації. На даному етапі технологія не вирішує головних проблем держави. Зараз можна стверджувати лише те, що Україна прагне бути в світовому інформаційному тренді. Блокчейн підвищує довіру до інформації, і у цьому сьогодні є велика потреба у громадян і світової спільноти. Але реальні плоди, як і більше відомостей для їх оцінки, блокчейн принесе у міру поглиблення інтеграції технології та розповсюдження на інші сфери [7].

Блокчейн-технологія слугує механізмом верифікації транзакцій у мережі. Принци-

пове новаторство блокчейну знаходиться у його архітектурі, що забезпечує можливості децентралізованих транзакцій, що не потребують довіри. Замість того, щоб будувати та підтримувати довірчі відносини із партнером по транзакції або третьою особою-посередником (іншою людиною або банком), користувачи системи блокчейн полагаються на загальнодоступну розподілену базу даних, що зберігається на багатьох децентралізованих вузлах та підтримується «майнерами-бухгалтерами». Блокчейн дозволяє позбутися посередників та повністю децентралізувати транзакції довільного типу між будь-якими учасниками у глобальному масштабі [2].

З огляду на все, можна визначити такі перспективи у відношенні технології блокчейн в Україні та світі.

1. Шлях впровадження блокчейну у різні галузі скоріш за все буде досить довготривалим.

2. Багато є наразі невирішених проблем (відсутність стандартів, працюючих платформ, масштабованих розподілених узгоджених систем та механізмів взаємодії).

Впровадження технології на цьому етапі є дуже ризикованим та може нанести серйозну шкоду.

3. Блокчейн – це не просто нова база даних. Концепція блокчейну не має можливості створювати, читати, оновлювати та видаляти інформацію.

4. Немає готових робастних рішень. Сьогодні багато пілотних проектів та цікавих стартапів, але готових програмних продуктів, що можна було б починати впроваджувати у реальні бізнес-процеси, на жаль, немає. Тому на сьогодні лише особливо ризиково-толерантні організації можуть розглядати ініціативи з впровадження блокчейнів у найближчі два-три роки.

5. Нові застосування мають продовжувати з'являтися. По мірі того, як технологія буде визрівати, можуть з'явитись нові несподівані застосування блокчейнів.

6. Держава повинна виступати ініціатором і замовником при впровадженні технології розподіленого реєстру та підтримувати зворотній зв'язок із громадянами, які беруть участь в «розумних» контрактах (Smart Contracts).

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Nakamoto S. A Peer-to-Peer Electronic Cash System [Електронний ресурс] // Bitcoin. – Режим доступу: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.
2. Свон, Мелані. Блокчейн: Схема нової економіки / Мелані Свон : [пер. с англ.]. – Москва: Изд. «Олимп-Бизнес», 2017. – 240 с., іл. (текст рос. мовою).
3. Google тренди. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://trends.google.com/trends/explore?date=today%205-y&q=blockchain> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.
4. Spectacular opportunities coming in the digital economy says Gartner. [Електронний ресурс] / Neville Hobson. 2017. – 21 серпня. – Режим доступу: <https://www.nevillehobson.com/2017/08/21/opportunities-digital-economy-gartner-hype-cycle/> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.
5. Gartner puts Blockchain at the Peak of Inflated Expectations, while Bitcoin slides into the Trough of Disillusionment. [Електронний ресурс] / Luke Parker // Brave NewCoin. Digital Currency insights. – 2016/ 18 серпня. – Режим доступу: <https://bravenewcoin.com/news/gartners-puts-blockchain-at-the-peak-of-inflated-expectations-while-bitcoin-slides-into-the-trough-of-disillusionment/> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.
6. Banking on the Blockchain. [Електронний ресурс] / Research. 2016/ 18 травня. – Режим доступу: <http://www.morganstanley.com/ideas/big-banks-try-to-harness-blockchain> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.
7. Блокчейн в Україні: Що це за технологія і чим вона корисна? [Електронний ресурс] / Ніна Глуценко // 112.ua. – 2017. – 24 жовт., 10.09. – Режим доступу: <https://ua.112.ua/statji/blokchein-v-ukraini-shcho-tse-za-tekhnologiiia-i-chym-vona-korysna-417161.html> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.
8. Technology: Banks seek the key to blockchain? [Електронний ресурс] // Financial Times. – 2015. – 01 лист. Режим доступу: <https://www.ft.com/content/eb1f8256-7b4b-11e5-a1fe-567b37f80b64?segid=0100320#axzz3qK4rCVQP> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.
9. Ledger Technology: beyond block chain. A report by the UK Government Chief Scientific Adviser / Government Office for Science, 2016. – URL: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf) (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.
10. Distributed ledger technology in payments, clearing, and settlement / Finance and Economics Discussion Series 2016-095. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, 2016. 34 p. <https://doi.org/10.26434/chemrxiv-2016-095>

org/10.17016/FEDS.2016.095. – URL: <https://www.federalreserve.gov/econresdata/feds/2016/files/2016095pap.pdf> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.

11. R3 CEV LLC [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <https://www.r3.com> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.

12. European banks to launch blockchain trade finance platform. [Електронний ресурс] / Martin Arnold // Financial Times. – 2017. – 27 червня Режим доступу: <https://www.ft.com/content/6bb4f678-5a8c-11e7-b553-e2df1b0c3220> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.

13. Що таке blockchain і для чого він потрібен. [Електронний ресурс] / Вадим Груша. – 2017. – 02 червня, 11.26. – Режим доступу: <https://nachasi.com/2017/06/02/blockchain-faq/> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.

14. Технологія блокчейн. Як це працює в бізнесі? [Електронний ресурс] / за матеріалами Мінфін. – 2017. – 7 вересня, 16.30 Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/07/29878823/> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.

15. Украина идеальная платформа для криптотехнологий: отчет с BlockchainUA [Електронний ресурс] / Елена Филатова // Pay Space Magazine. – 2017. – 20 бер., 17.14 Режим доступу: <https://psm7.com/reportage/ukraina-idealnaya-platforma-dlya-kriptotekhnologii.html> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.

16. Blockchain в Украине: какой была отрасль до меморандума с Bitfury? [Електронний ресурс] / Елена Филатова // Pay Space Magazine. – 2017. – 14 квітня, 15.28. – Режим доступу: <https://psm7.com/review/blockchain-v-ukraine-kakoj-byla-otrasl-do-memoranduma-s-bitfury.html> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.

17. ЄБРР підготує для України законопроект щодо впровадження технології блокчейн [Електронний ресурс] / за матеріалами Finance.ua – 2017. – 25 жовтня, 15.30 Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/413288/yebrr-pidgotuye-dlya-ukrayiny-zakonoprojekt-shhodo-vprovadzheniya-tehnologiyi-blokchejn> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.

18. Госпредприятие «СЕТАМ» провело первый в мире аукцион на технологии блокчейн [Електронний ресурс] / УНІАН. Інформаційна агенція. – 2017. – 06.09., 19.07. – Режим доступу: <https://economics.unian.net/other/2119494-gospredpriyatye-setam-provelo-pervuyiy-v-mire-auksion-na-tehnologii-blokcheyn.html> (Дата звернення 04.04.2018). – Назва з екрану.

#### REFERENCES:

1. Nakamoto S. A. Peer-to-Peer Electronic Cash System. Bitcoin. – Available at: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (accessed 04 April 2018).
2. Svon, Melani. (2017) Blokcheyn: Skhema novoy ekonomiki. [Scheme of the new economy]. – Moscow: Olympus Business. (in Russian)
3. Google trendi. [Google trends] Available at: <https://trends.google.com/trends/explore?date=today%205-y&q=blockchain> (accessed 04 April 2018).
4. Neville Hobson (2017) Spectacular opportunities coming in the digital economy says Gartner. Available at: <https://www.nevillehobson.com/2017/08/21/opportunities-digital-economy-gartner-hype-cycle/> (accessed 04 April 2018).
5. Luke Parker (2016) Gartner puts Blockchain at the Peak of Inflated Expectations, while Bitcoin slides into the Trough of Disillusionment. Brave NewCoin. Digital Currency insights. Available at: <https://bravenewcoin.com/news/gartners-puts-blockchain-at-the-peak-of-inflated-expectations-while-bitcoin-slides-into-the-trough-of-disillusionment/> (accessed 04 April 2018).
6. Banking on the Blockchain (2016) Research – Available at: <http://www.morganstanley.com/ideas/big-banks-to-harness-blockchain> (accessed 04 April 2018).
7. Glushchenko N. (2017) Blokcheyn v Ukraïni: Shcho tse za tekhnologiya i chim vona korisna? [Blokchein in Ukraine: What is technology and what is it useful for?] Available at: <https://ua.112.ua/statji/blokchein-v-ukraini-shcho-tse-za-tekhnologii-i-chim-vona-korysna-417161.html> (accessed 04 April 2018).
8. Technology: Banks seek the key to blockchain? (2015) Financial Times. Available at: <https://www.ft.com/content/eb1f8256-7b4b-11e5-a1fe-567b37f80b64?segid=0100320#axzz3qK4rCVQP> (accessed 04 April 2018).
9. Ledger Technology: beyond block chain. A report by the UK Government Chief Scientific Adviser (2016) Government Office for Science Available at: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf) (accessed 04 April 2018).
10. Distributed ledger technology in payments, clearing, and settlement (2016) Finance and Economics Discussion Series. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, Available at: <https://www.federalreserve.gov/econresdata/feds/2016/files/2016095pap.pdf> (accessed 04 April 2018).

11. R3 CEV LLC Available at: <https://www.r3.com> (accessed 04 April 2018).
12. Martin Arnold (2017) European banks to launch blockchain trade finance platform. Financial Times. Available at: <https://www.ft.com/content/6bb4f678-5a8c-11e7-b553-e2df1b0c3220> (accessed 04 April 2018).
13. Grusha V. (2017) Shcho take blockchain i dlya chogo vin potriben [What is blockchain and why it is needed] Available at: <https://nachasi.com/2017/06/02/blockchain-faq/> (accessed 04 April 2018).
14. Tekhnologiya blokcheyn. Yak tse pratsyue v biznesi? (2017 ) [Blockchain technology. How does it work in business? ] / за матеріалами Мінфін. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/07/29878823/> (accessed 04 April 2018).
15. Filatova E. (2017) Ukraina ideal'naya platforma dlya kriptotekhnologiy: otchet s BlockchainUA [Ukraine the ideal platform for cryptotechnologies: a report with BlockchainUA] Available at: <https://psm7.com/reportage/ukraina-idealnaya-platforma-dlya-kriptotekhnologij.html> (accessed 04 April 2018).
16. Filatova E. (2017) Blockchain в Україні: какой была отрасль до меморандума с Bitfury? [Blockchain in Ukraine: what was the branch to the memorandum with Bitfury] Pay Space Magazine Available at: <https://psm7.com/review/blockchain-v-ukraine-kakoj-by-la-otrasl-do-memoranduma-s-bitfury.html> (accessed 04 April 2018).
17. ЄБРР pidgotue dlya Ukraїni zakonoproekt shchodo vprovadzhennya tekhnologii blokcheyn (2017) [The EBRD will prepare for Ukraine a bill on the implementation of blockchain technology] Available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/413288/yebrr-pidgotuye-dlya-ukrayiny-zakonoproekt-shchodo-vprovadzhennya-tehnologiyi-blokcheyn> (accessed 04 April 2018).
18. Gospredpriyatіe "SETAM" provelo pervyy v mire auktsion na tekhnologii blokcheyn [The state enterprise "SETAM" conducted the first auction in the world on blockchain technology] UNIAN. Information agency/ Available at: <https://economics.unian.net/other/2119494-gospredpriyatіe-setam-provelo-pervyy-v-mire-auktsion-na-tehnologii-blokcheyn.html> (accessed 04 April 2018).



УДК 378.112:004.9

## ІТ-технології та бізнес-аналітика

**Гафіяк А.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри комп'ютерних  
та інформаційних технологій та систем  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена проблемам бізнесової аналітики та її зв'язку з сучасними ІТ-технологіями. Розглянуто поняття бізнесової аналітики – проц.есу перетворення даних в інформацію, у нові знання, які можуть бути використані для збільшення ефективності та конкурентоздатності підприємства. Проаналізовано основні етапи роботи бізнес-аналітика. Запропоновано класифікацію програмних засобів бізнесового аналізу. Проведено класифікацію інформаційно-аналітичних систем. Дослідження зв'язок інформаційних технологій та бізнесового аналізу.

**Ключові слова:** інформаційні технології, бізнес-аналітик, бізнес, аналіз, інформація.

Гафіяк А.М. ИТ-ТЕХНОЛОГИИ И БИЗНЕС-АНАЛИТИКА

Статья посвящена проблемам бизнес аналитики и ее связи с современными ИТ-технологиями. Рассмотрено понятие бизнес аналитики – процесса преобразования данных в информацию, в новые знания, которые могут быть использованы для повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия. Проанализированы основные этапы работы бизнес-аналитика. Предложена классификация программных средств бизнес-анализа. Проведена классификация информационно-аналитических систем. Исследована связь информационных технологий и бизнес-анализа.

**Ключевые слова:** информационные технологии, бизнес-аналитик, бизнес, анализ, информация.

Gafiyak A.M. IT-TECHNOLOGY AND BUSINESS INTELLIGENCE

The article is devoted to the problems of business analytics and its connection with modern IT technologies. The concept of business analytics is considered – the process of converting data into information, into new knowledge that can be used to improve the efficiency and competitiveness of an enterprise. The main stages of the work of the business analyst are analyzed. The classification of software tools for business analysis is proposed. Classification of information-analytical systems is carried out. The relationship between information technology and business analysis has been studied.

**Keywords:** information technology, business analyst, business, analysis, information.

**Постановка проблеми.** Бізнес-аналітика може розглядатися як процес аналізу інформації для прийняття бізнесових рішень, що включає: методи збору та обробки інформації, оцінку ризиків, моделювання і прогнозування за допомогою інформаційних технологій. Використання бізнес-аналітики у різноманітних сферах, зокрема у менеджменті, фінансах, сфері послуг, свідчить про зростаючий інтерес до професії аналітика. Сьогодні активно розвивається сектор електронної комерції, тому і інтерес до цього питання постійно зростає.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Бізнес-аналіз як оцінка існуючого стану справ в компанії розглядається низкою вчених: Бариленко В., Дебра Пол, Карлберг К., Кухар А., Маршал А., Самуельсон П., Шалахін А. тощо. В більшості випадків бізнес-аналіз проводиться з метою окреслення шляхів

вирішення бізнес-потреб, бізнес-цілей, чи подолання перешкод на шляху до реалізації цих цілей [7-10]. Бариленко В. розглядає бізнес-аналіз як важливий вид консалтингових послуг [7, с. 202-207]. Конрад Карлберг розглядає розв'язок бізнес-задач за допомогою прикладного програмного забезпечення [8, с. 10-18]. Роботи А. Шалахіна присвячені аналізу методів бізнес аналізу [9, с. 15-27]. Низка праць Дебри Пол допомагає дослідити проблеми бізнес-аналізу [10, с. 3].

В сучасних складних умовах вирости вимоги і до компетенції підприємців в умовах жорсткої конкуренції, коли потрібно ефективно розподіляти ресурси, бути гнучким і здійснювати якомога менше помилок. Аналіз науково-педагогічної літератури дає змогу зробити висновок, що зв'язок розвитку ІТ-технологій та сучасних методів бізнес-аналізу присутній і є актуальною проблемою,

вирішення якої дозволяє визначити перспективні напрями в галузі застосування інформаційних технологій в процесі забезпечення підвищення ефективності функціонування системи управління бізнесом.

**Постановка мети і завдання.** Метою даного дослідження є аналіз зв'язку інформаційних технологій та бізнесового аналізу. У відповідності до мети конкретизовано завдання: дати визначення поняттю бізнес-аналізу; проаналізувати основні етапи роботи бізнес-аналітика; виконати класифікацію програмних засобів бізнесового аналізу; розглянути класифікацію інформаційно-аналітичних систем; дослідити зв'язок інформаційних технологій та бізнесового аналізу.

**Основна частина.** Бізнесова аналітика – процес перетворення даних в інформацію, тобто у нові знання, які можуть бути використані для збільшення ефективності та конкурентоздатності підприємства. В сучасній інтерпретації термін “Business Intelligence” (BI) вперше був введений компанією Gartner в 80-х роках ХХ ст. В 1996 р. Gartner дала наступне визначення терміну Business Intelligence: програмні засоби, що функціонують в рамках підприємства і які забезпечують функції доступу та аналізу інформації, яка міститься в сховищі даних, а також забезпечують прийняття правильних і обґрунтованих управлінських рішень [4, с. 1; 7, с. 202-207; 8, с. 10-18].

Серед основних переваг бізнес-проектів слід назвати невеликий обсяг інвестицій, що необхідні для реалізації бізнес-проекту. За умови, що вимоги до профільних фахівців зростають, необхідність постійного вдосконалення та поповнення знань в іт-сфері для сучасного фахівця є необхідністю. Бізнес-аналітик – це фахівець, який досліджує проблему замовника, аналізує її, пропонує рішення (систему рішень). Головна його задача полягає у виявленні та аналізі проблеми бізнесу замовника, та запропонувати найкращий її розв'язок, що тісно пов'язано із розробкою або вдосконаленням необхідного програмного забезпечення.

Робота бізнес-аналітика включає такі етапи: виявити потреби замовника, зрозуміти проблему, яку він хоче вирішити; самостійно або за допомогою команди сформулювати концепцію рішення; оформити концепцію в технічне завдання з конкретними вимогами до майбутнього продукту (для цього використовуються різні техніки бізнес-аналізу – побудова моделей процесів і структур, прототипи користувальницького інтерфейсу, сцена-

рії використання. Водночас робиться точна оцінка трудовитрат і тривалості робіт); деталізувати кожну вимогу у вигляді специфікацій; консультувати програмістів і тестувальників під час розробки продукту, обговорювати спірні моменти із замовником [3, с. 1].

У багатьох працях відокремлюють обов'язки бізнес-аналітика та обов'язки системного аналітика. Серед вимог до роботи бізнес-аналітика слід назвати: знання методології збору, аналізу та формалізації; знання предметної області; життєвий цикл ПЗ; вміння програмування, тестування; знання економіки тощо. Якщо до обов'язків бізнес-аналітика відносять такі дії як: виявлення бізнес-цілей замовника, продумування концепцій рішення, аналіз бізнес-потреб замовника, складання та формалізація вимог до майбутнього продукту, то до обов'язків системного аналітика відносять: формалізацію та специфікацію вимог, написання технічного завдання на рівні функціональних вимог і програмної реалізації.

Класифікація компанією Gartner програмних засобів типу BI базується на методі функціональних завдань, де програмні продукти кожного класу виконують певний набір функцій або операцій з використанням спеціальних технологій. При цьому Gartner виділяє набір програмних продуктів BI наступних класів: засоби побудови сховищ даних (data warehousing); системи оперативної аналітичної обробки (OLAP); інформаційно-аналітичні системи (Enterprise Information Systems, EIS); засоби інтелектуального аналізу даних (data mining); інструменти для виконання запитів і побудови звітів (query and reporting tools). Незалежна аналітична компанія Forrester дає такі визначення програмного засобу типу Business Intelligence: по-перше, в широкому розумінні: «набір методологій, процесів, архітектури та технологій, що перетворюють вихідні дані в корисну і змістовну інформацію, яка використовується для прийняття рішень, ефективних щодо стратегії, тактики і функціонування компанії» (традиційне визначення терміну “Business Intelligence”); по-друге, сьогодні використовується також і додаткове (вузьке) визначення терміну “Business Intelligence”, яке передбачає врахування двох сегментів BI – підготовка даних (data preparation) та використання даних (data usage), а саме: «набір методологій, процесів, архітектури та технологій, що використовують результат процесу інформаційного менеджменту для аналізу, звітності, управління продуктивністю та доставки інформації». Аналі-

тична компанія IDC програмні засоби типу BI ділить на такі дві категорії: засоби кінцевого користувача для звітності, запитів й аналізу (end-user query, reporting and analysis – QRA); розширена аналітика (advanced analytics software). В першу категорію входять засоби формування і виконання запитів користувача і звітності, а також виконання простого аналізу. Інструменти багатомірного аналізу включають як OLAP-сервери, так і клієнтські аналітичні інструменти, що забезпечують середовище управління даними для моделювання бізнес-проблем та аналізу бізнес-даних. Розширена аналітика включає засоби вилучення даних (data mining) і статистичне програмне забезпечення (statistical software). Інструментальні засоби даної категорії використовують такі технології, як нейронні мережі, вивід правил методом індукції, кластеризація, виявлення зв'язків в даних, прогнозування схованих тенденцій (які неможливо розпізнати тільки за рахунок OLAP-засобів) [4, с. 1; 8, с. 10-18]. Зрозуміло, що в бізнес-аналітиці обов'язково повинні бути реалізовані такі наступні три основні категорії функцій: можливість інтеграції (BI-інфраструктуру; управління мета-даними; розробку та взаємодію); представлення інформації (звітність, контрольні панелі, оперативні запити, інтеграцію з доданками); аналіз даних (оперативну аналітичну обробку даних; розвинену візуалізацію; моделювання, прогнозування та дослідження даних та карти показників).

Інструментальне програмне забезпечення для створення інформаційно-аналітичних систем, яке використовується сьогодні на підприємствах, в компаніях і організаціях, можна класифікувати по ряду наступних ознак: за функціональністю (повнофункціональні; часткові); за формою подання оброблюваних даних (для роботи зі структурованими даними (цифрові дані); для роботи з неструктурованими даними (текстові, відео, графіка); комбіновані); за ступенем автоматизації логічних операцій (комплекси пошуку і збору даних; аналітичні комплекси; пошуково-аналітичні комплекси).

Інформаційно-аналітичні системи класифікують зокрема по типу задач, які вони

вирішують. Серед таких задач, які вирішуються в тому числі на підприємствах України, можна виділити зокрема такі: аналіз фінансового стану підприємства; розробка і аналіз інвестиційних проектів, формування техніко-економічних обґрунтувань; підготовка бізнес-планів; планування та прийняття інвестиційних рішень; управління проектами; оцінка фінансової ефективності [4, с. 1; 8, с. 10-18; 13, с. 48]. Розглядати проблематику бізнес-аналізу неможливо без розуміння поняття бізнесу і розуміння інформаційних технологій. Отже головною метою бізнес-аналізу є надання консультативних послуг бізнесу для подальшого його розвитку внаслідок проведеного аналізу, що не можливо без використання сучасних інформаційних технологій.

Чітке розуміння задачі, усвідомлення потреб організації є головним кроком на шляху реалізації плану розвитку бізнесу. Наразі в Україні найбільш перспективним є напрямок, пов'язаний з аутсорсингом інформаційних технологій. Найчастіше відсутність розуміння бізнес-аналітиком роботи інформаційних систем є причиною неправильного розуміння розробниками поставлених задач та очікуваних результатів, що в кінцевому рахунку не вирішує проблему або вирішує її не в повному об'ємі.

**Висновки.** Автор вважає, що на підставі розглянутих напрямків бізнесу та приблизних витрат на входження до кожної ніші можна зробити наступні висновки. Більшість перерахованих ідей бізнесу вимагають наявності спеціалізованих знань, парку сучасних технічних засобів, але потрібно мати кваліфікований персонал, а також розуміти специфіку цієї проблематики стосовно певної країни. В області BI-систем на ринку інформаційних технологій в нашій країні представлені компанії-розробники програмного забезпечення зарубіжного походження, тому що наразі в Україні такі розробки майже не проводяться. Крім того автоматизовані системи бізнес-аналітики не мають високого попиту в українського споживача оскільки вважається, що BI-рішення неактуальні для поточного рівня розвитку автоматизації в країні.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Актуальний бізнес в Україні 2017-2018: ТОП 7 ідей // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/aktualnyj-biznes-v-ukraine-top-7-vostrebovannyh-idej/>
2. Вступ до data science та бізнес-аналітики // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://edx.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Analytics101/2015\\_Spring/about](https://edx.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Analytics101/2015_Spring/about)
3. Бізнес-аналітик // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://brainbasket.org/who-are-it-specialists-2/business-analyst/>
4. Бізнесова аналітика // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0\\_%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0)
5. Кухар А. Бізнес-аналітика в Україні: нам нужно время / А. Кухар // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ko.com.ua/biznes-analitika\\_v\\_ukraine\\_nam\\_nuzhno\\_vremya\\_35700](http://ko.com.ua/biznes-analitika_v_ukraine_nam_nuzhno_vremya_35700)
6. Advantage Information Technologies. Бізнес-аналіз // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.aitico.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=95%3Anew-business&catid=40%3A2011-12-21-07-46-27&Itemid=157&lang=uk](http://www.aitico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=95%3Anew-business&catid=40%3A2011-12-21-07-46-27&Itemid=157&lang=uk)
7. Бариленко В. И. Бизнес-анализ как важный вид консалтинговых услуг // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – № 4. – 2012. – С. 202-207.
8. Конрад Карлберг. Бизнес-анализ с использованием Excel. Решение бизнес-задач, 4-е издание = Business Analysis: Microsoft Excel. – М.: «Вильямс», 2013. – 576 с.
9. Шалахин А. Методи бізнес-аналіза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://habrahabr.ru/post/124164/>
10. Debra Paul D. Y., Cadle J. // Business Analysis. – Second edition – 2010.
11. Гафійак А.М. Автоматизована система формування проектної звітності / А.М. Гафійак, Ю.В. Кириченко // Тези 69-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету. Том 2. (Полтава, 19 квітня – 19 травня 2017 р.) – Полтава: ПолтНТУ, 2017. – С. 167-168.
12. Гафійак А.М. Автоматизована інформаційна система управління організаційно-технологічними процесами на підприємстві / А.М. Гафійак, Р.М. Костирко // Тези 68-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету. Том 2. (Полтава, 15 квітня – 15 травня 2016 р.) – Полтава: ПолтНТУ, 2016. – С. 167-168.
13. Гафійак А.М. Система показників оцінки ефективності управління процесами інформатизації на підприємствах / А.М. Гафійак // Проблеми інформатизації: Тези доповідей третьої міжнародної науково-технічної конференції (Черкаси, 12-13 листопада 2015). – Черкаси: ЧДТУ; Баку: ВА ЗС АР; Бельсько-Бяла: УТІГН; Полтава: ПНТУ, 2015. – С. 48.

## REFERENCES:

1. Aktual'niy biznes v Ukraini 2017-2018: TOP 7 idey. [Current Business in Ukraine 2017-2018: Top 7 Ideas]. Electronic resource. Access mode: <http://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/aktualnyj-biznes-v-ukraine-top-7-vostrebovannyh-idej/>
2. Vstup do data science ta biznes-analitiky [Introduction to data science and business intelligence]. Electronic resource. Access mode: [https://edx.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Analytics101/2015\\_Spring/about](https://edx.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Analytics101/2015_Spring/about)
3. Biznes-analitik [Business analyst]. Electronic resource. Access mode: <https://brainbasket.org/who-are-it-specialists-2/business-analyst/>
4. Biznesova analitika [Business analytics]. Electronic resource. Access mode: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0\\_%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0)
5. Kukhar A. Biznes-analitika v Ukraine: nam nuzhno vremena [Business analytics in Ukraine: we need time]. Electronic resource. Access mode: [http://ko.com.ua/biznes-analitika\\_v\\_ukraine\\_nam\\_nuzhno\\_vremya\\_35700](http://ko.com.ua/biznes-analitika_v_ukraine_nam_nuzhno_vremya_35700)
6. Advantage Information Technologies. (2011). Biznes-analiz [Business analysis]. Electronic resource. Access mode: [http://www.aitico.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=95%3Anew-business&catid=40%3A2011-12-21-07-46-27&Itemid=157&lang=uk](http://www.aitico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=95%3Anew-business&catid=40%3A2011-12-21-07-46-27&Itemid=157&lang=uk)
7. Barilenko V. I. (2012) Biznes-analiz kak vazhnyy vid konsaltingovykh uslug [Business analysis as an important type of consulting services] RISK: Resursy, Informatsiya, Snabzhenie, Konkurentsya., no. 4., pp. 202-207.
8. Konrad Karlberg. (2013) Biznes-analiz s ispol'zovaniem Excel. Reshenie biznes-zadach [Business analysis using Excel. Business Task Solution] M.: "Vil'yams".
9. Shalakhin A. Metodi biznes-analiza [Methods of business analysis]. Electronic resource. Access mode: <https://habrahabr.ru/post/124164/>

10. Debra Paul D. Y., Cadle J. (2010) Business Analysis. Second edition.

11. Gafiyak A.M. Kirichenko Yu.V. (2017) Avtomatizovana sistema formuvannya proektnoi zvitnosti [Automated system for project reporting formation]. Theses of the 69th Scientific Conference of Professors, Teachers, Researchers, Postgraduate Students and University Students, Poltava: PNTU, Vol 2. pp., 167-168.

12. Gafiyak A.M. Kostirko R.M. (2016) Avtomatizovana informatsiyana sistema upravlinnya organizatsiyno-tekhnologichnimi protsesami na pidpriemstvi [Automated information management system for organizational and technological processes at the enterprise] Theses of the 68th Scientific Conference of Professors, Teachers, Researchers, Postgraduate Students and University Students., Poltava: PNTU, Vol. 2, pp. 167-168.

13. Gafiyak A.M. (2015) Sistema pokaznikov otsinki effektivnosti upravlinnya protsesami informatizatsii na pidpriemstvakh [The system of indicators for evaluating the effectiveness of information processes management at enterprises]. Problems of Informatization: Abstracts of the Third International Scientific and Technical Conference. Cherkasy: ChTTU., pp. 48.

## Функціонування механізму взаємодії банківського та реального секторів в Україні

**Задорожня Т.М.**

кандидат педагогічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та математичних методів в економіці  
Університету державної фіскальної служби України

**Параниця Н.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики та математичних методів в економіці  
Університету державної фіскальної служби України

Формування потужної економіки, забезпечення стійкого соціально-економічного зростання передбачає функціонування розвиненої банківської системи та добре налагодженого механізму взаємодії банківського та реального секторів економіки. У роботі досліджено взаємодію банківського та реального секторів економіки України. Проаналізовано фактори, які впливають на взаємозв'язок банківського та реального секторів економіки в сучасних умовах. Оцінено ефективність взаємодії банківського та реального секторів економіки України.

**Ключові слова:** банківський сектор, реальний сектор, кредит, факторний та регресійний аналіз.

Задорожня Т.М., Параниця Н.В. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ В УКРАИНЕ

Формирование мощной экономики, обеспечение устойчивого социально-экономического роста предполагает функционирование развитой банковской системы и хорошо отлаженного механизма взаимодействия банковского и реального секторов экономики. В работе исследовано взаимодействие банковского и реального секторов экономики Украины. Проанализированы факторы, которые влияют на взаимосвязь банковского и реального секторов экономики в современных условиях. Оценена эффективность взаимодействия банковского и реального секторов экономики Украины.

**Ключевые слова:** банковский сектор, реальный сектор, кредит, факторный и регрессионный анализ.

Zadorozhnia T.M., Paranytsia N.V. FUNCTIONING OF THE INTERACTION MECHANISM OF THE BANKING AND REAL SECTOR IN UKRAINE

The formation of a strong economy, ensuring sustainable socio-economic growth assumes the functioning of a developed banking system and a well-established mechanism for interaction between the banking and real sectors of the economy. The interaction of the banking and real sectors of the Ukrainian economy has been studied. The factors that influence the interconnection of the banking and real sectors of the economy in modern conditions are analyzed. The effectiveness of interaction between the banking and real sectors of the Ukrainian economy is estimated.

**Keywords:** banking sector, real sector, credit, factorial and regression analysis.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В Україні існують певні проблеми у налагодженні тісних взаємозв'язків банків та підприємств. Для того, щоб ліквідувати ці проблеми необхідно провести детальний аналіз причин такого стану та виявити найбільш суттєві фактори розвитку взаємовідносин банків з клієнтами – юридичними особами, в тому числі з урахуванням досвіду найбільш розвинених країн. Зауважимо, що найбільш стимулюючу роль у розвитку промисловості та інших секторів реальної економіки відіграє кредитування, тому доцільно розпочати аналіз саме з кредитної діяльності банків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання взаємодії банківського та реального секторів досліджували такі економісти, як: Ж.Г. Голодова [1], І.С. Гуцал [2], В.О. Герасценко [3], О.М. Пилипів [5], А.О. Ковалюк [6], Т.Г. Савченко [11], та ін.

Науковці приділяють велику увагу дослідженню впливу банківського сектору на реальний сектор економіки, але з огляду на те, що в Україні ці сектори потребують реструктуризації, необхідно дослідити взаємодію даних секторів для виявлення причин різкого зниження розвитку банківського та реального секторів.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є спроба здійснити оцінку взаємодії

банківського та реального секторів в Україні на основі економіко-математичного моделювання.

**Виклад основного матеріалу.** Одним з показників конкурентоспроможності економіки України є ступінь використання інвестиційного потенціалу, так як саме він є найважливішим показником економічного зростання. Адже здатність підприємців створювати нові робочі місця і випускати нову продукцію, ініціювати новітні ефективні виробничі процеси залежить від рівня розвитку інвестиційної діяльності.

Але нажаль суб'єктам різного напрямку господарювання часто не вистачає корпоративних ресурсів для інвестиційної діяльності і тому особливої актуальності набуває пошук нових джерел фінансування. Як показує історія інноваційного розвитку різних країн найбільш доступними та популярними є ресурси банків.

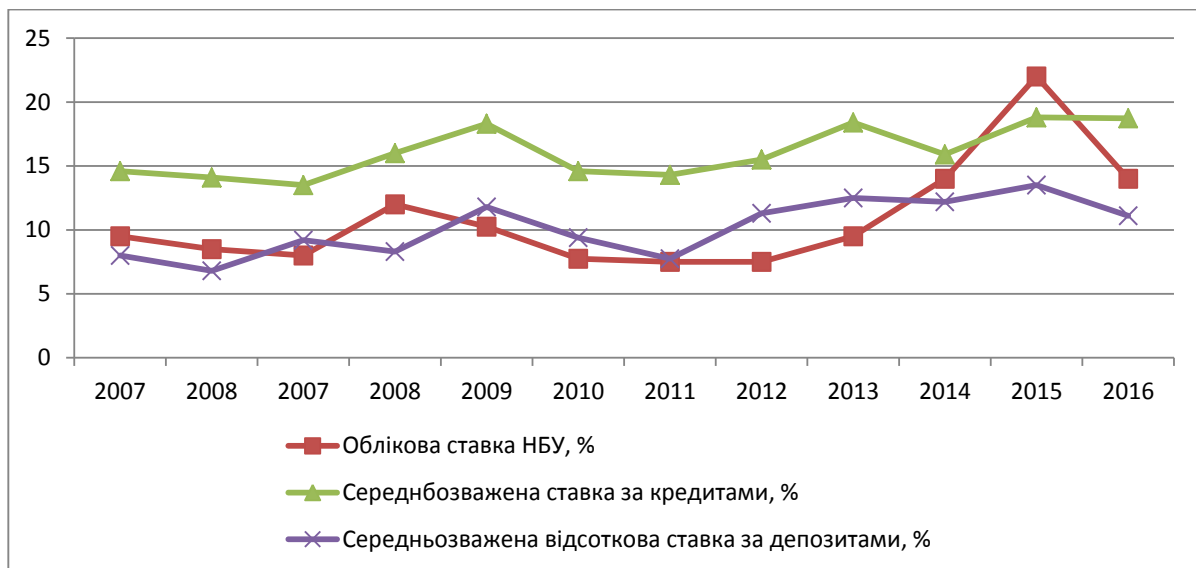
Інформаційною базою дослідження є статистичні дані Світового банку, Національного банку України, Державної служби статистики України та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Досліджено напрям та силу взаємозв'язку між банківським та реальним секторами економіки України, проведено факторний та регресійний аналіз.

Для підтримки ринкових тенденцій щодо здешевлення вартості кредитів Національний банк України знизив облікову ставку та кілька

разів знижував ставки за активними операціями (рис. 1.) [3].

Починаючи з 23 березня 2012 року Національний банк України знизив на 0,25 % до 7,5 % річних облікову ставку, яка є базовою ставкою щодо інших процентних ставок. Також головним банком країни тричі було знижено ставки за постійно діючими механізмами рефінансування овердрафт (на 0,25 в. п. кожного разу) – до 8,5 % та до 10,5 % за забезпеченими та незабезпеченими (бланковими) кредитами відповідно. Істотно, на 8 % зменшилась облікова ставка НБУ в 2016 році порівняно з 2015 роком, тоді як середньозважена ставка за кредитами знизилась на 0,07 в.п. та середньозважена відсоткова ставка за депозитами знизилась на 2,4 % [4].

Зазначені заходи поряд з іншими стимулюючими діями Національного банку України протягом 2016 року сприяли формуванню тенденції до поступового зменшення вартості ресурсів як за міжбанківськими операціями, так і за операціями банків з клієнтами. Так, протягом зазначеного періоду процентні ставки за активними та пасивними операціями банків, у тому числі на міжбанківському кредитному ринку, були нижчими порівняно з груднем 2015 року. Починаючи з червня 2012 року, в умовах дії зовнішньоекономічного шоку та погіршення очікувань відбувалося підвищення вартості позичкових ресурсів, яке тривало до грудня. В останньому



**Рис. 1. Середньозважені процентні ставки за кредитами і депозитами за період з 2007 по 2016 рр.**

*Джерело: побудовано авторами на основі даних Національного банку України [4]*



місяці 2012 року процентні ставки за позичковими коштами знизилися, що пояснюється насиченням банківської системи гривневою ліквідністю в умовах збалансування грошово-кредитного ринку на фоні покращення ринкових очікувань. Вартість кредитних ресурсів зменшуватиметься: за відсутності суттєвих ризиків для цінової стабільності НБУ протягом 2017 року знижуватиме ключову відсоткову ставку [4].

Слід зазначити, що моделі управління оборотним капіталом підприємств розрізняються за мірою участі в них боргового фінансування. Отже, кредиту належить важлива роль в управлінні розвитком підприємства. Крім того, фінансово-кредитні відносини підприємства при залученні позики надають можливість використати ефект «податкового щита» [5], за рахунок якого досягається зниження оподаткування доходів шляхом віднесення витрат на залучення позикових засобів для витрат підприємства.

Головна проблема нинішнього етапу наслідків кризи полягає не у відсутності кредитних ресурсів у банках, а в «блокуванні фінансово-кредитної системи», котре обумовлене, перш за все, кризою довіри. Відтак вирішуючи проблеми кризи довіри, західним країнам, як власне кажучи й Україні, у першу чергу, необхідно забезпечити фінансові системи необхідними системами гарантування та страхування повернення коштів, які вкладені в депозити банків та коштів, які розміщені в кредитах підприємств. Зокрема, у західних країнах такий підхід став найважливішим напрямом антикризових заходів [6]. Сучасні антикризові програми західних країн передбачають фінансову відповідальність суб'єктів економіки. Наприклад, антикризові програми США, Австралії, країн Західної Європи містять чіткі принципи, які полягають у наступному [7]:

- менеджери підприємств та банків повинні платити за помилки;
- платники податків не повинні сплачувати за помилки фінансових установ;
- механізми державної допомоги банкам повинні бути прозорими.

Відповідно до стратегії розвитку фінансового сектору України до 2020 року, передбачені заходи щодо підвищення захисту прав кредиторів, вкладників та клієнтів, а саме [8]:

- удосконалення порядку розкриття у звітності публічної інформації банків щодо їх власників і найбільших акціонерів, створення правових механізмів протидії встановленню

недобросовісними особами контролю над банками;

- встановлення критеріїв оцінки ділової репутації засновників банку та підвищення вимог до покупців акцій банків;

- забезпечення сприятливих умов для розвитку сучасних форм кредитування, з одночасним удосконаленням механізму захисту прав кредиторів і споживачів банківських послуг;

- становленню мережі рейтингових агентств як незалежних оцінювачів фінансового стану банків та їх ризиків [8];

- спрощення та уніфікація процедури звернення стягнення на предмет застави та задоволення забезпечених заставою вимог кредиторів;

- застосування позасудових процедур звернення стягнення на нерухоме майно, що є предметом застави, шляхом надання права заставодержателям укладати нотаріально посвідчені правочини із заставодавцями – юридичними особами в будь-який момент дії зобов'язання, а не лише після виникнення підстав для звернення стягнення на заставлене майно;

- удосконалення системи реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обмежень;

- удосконалення механізмів ліквідації банків, у яких відкликано ліцензії на здійснення банківських операцій, створення інституту корпоративних ліквідаторів;

- внесення змін до Закону України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» стосовно його фінансування, з метою підвищення капіталізації й фінансової спроможності Фонду, зокрема за рахунок перерахування до Фонду до 20 % перевищення доходів над видатками Національного банку України, розміщення інвестицій Фонду поряд з державними цінними паперами в іпотечних цінних паперах, поширення державних гарантій на вклади у банківських металах;

- поширення практики урегулювання правових конфліктів за допомогою діяльності третейських судів та шляхом запровадження інституту фінансового омбудсмена.

Аналіз проблем взаємодії банківського та реального секторів в Україні засвідчив, що одним з чинників сучасного «блокування фінансово-кредитної системи» є слабкий розвиток малого приватного підприємництва в країні, (питома вага малого бізнесу в економіці країни не перевищує 10-12% [4]), який пояснюється як недоліками регуляторного середовища, так і недостатнім доступом малих та середніх підприємств до позикових ресурсів



В країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50 % населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наблизитись і до 80 % (Японія). Натомість в Україні у 2011 р. малим підприємством займалось лише 24,9 % населення працездатного віку (а питома вага малих підприємств складає 92,9 % від загальної кількості зареєстрованих підприємств у країні). Продукція малих підприємств формує понад 50 % ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція); понад 30 – 40 % ВВП у країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина). Для порівняння – в Україні (за даними 2011 р.) цей показник дорівнює 7 %. В Україні, на відміну від ЄС, традиційно зберігається значний розрив у виплатах (офіційної) заробітної плати на великих підприємствах (2909,35 грн.) та малих (1249,88 грн.) (за підсумками 2011 р.) [9].

Визначення пріоритетних видів підприємницької діяльності слід вважати першим кроком у побудові механізмів фінансово-кредитної підтримки їх розвитку. Наступним кроком є прийняття та затвердження на державному і регіональному рівнях фінансово-кредитних важелів, що стимулюють розвиток пріоритетних напрямів підприємницької діяльності, визначення джерел фінансування, форм і методів фінансової підтримки. На цьому етапі доцільно застосовувати диференційований підхід, з визначенням конкретних форм підтримки по кожному із зазначених вище видів пріоритетної підприємницької діяльності [2, с. 119].

Доцільно зазначити, що покращення ліквідності українських банків у 2010 р. не привело до активізації кредитування. За висновком аналітиків [10] відновлення процесу фінансово-кредитної взаємодії стримують значні «негативні» активи банків та відсутність кредитоспроможних позичальників.

Незважаючи на збільшення депозитної бази банків і вжиття Національним банком України комплексу заходів, спрямованих на підтримку процесів економічного розвитку, кредитна активність банків відновлювалася недостатньо високими темпами. Загальний обсяг залишків кредитів за 2012 рік збільшився на 2,0 % – до 809,3 млрд. грн., зокрема в національній валюті – на 8,4 %, тоді як в іноземній – зменшився на 7,3 %. Зростання загального обсягу кредитування відбулося виключно завдяки залученню кредитів суб'єктами реального сектору економіки. Загальний

обсяг залишків кредитів, наданих суб'єктам господарювання, за 2012 рік збільшився на 4,9 % – до 626,2 млрд. грн., у тому числі в національній валюті на 6,1 %, в іноземній валюті – на 2,6 %. У грудні 2015 року залишки за кредитами в національній валюті зменшилися на 4,8% (з початку року на 19,1%) – до 439,3 млрд. грн. за рахунок зменшення кредитів, наданих юридичним особам, на 5,6% (з початку року зменшилися на 17,4%) – до 360,2 млрд. грн. та кредитів, наданих фізичним особам, на 0,8% (з початку року зменшилися на 26,0%) – до 79,2 млрд. грн. За оперативною інформацією Національного банку, загальний обсяг кредитних ресурсів, наданих банками в економіку України, за січень – березень 2015 року збільшився на 15,8 % (або на 160,7 млрд. грн.), склавши 1176,5 млрд. грн. станом на 01.04.2015. При цьому, обсяг кредитів, наданих в національній валюті, зменшився на 4,9 % (або на 26,6 млрд. грн.) до 516,4 млрд. грн., а кредитів, наданих в іноземній валюті – збільшився на 39,6 % (або на 187,4 млрд. грн.) до 660,1 млрд. гривень [4]. Помірні темпи приросту кредитування корпоративного сектору насамперед пояснюються наявністю значних зовнішніх ризиків та невизначеністю щодо подальшого розвитку ситуації на ринках [4; 8-9].

Таким чином, низька активність фінансово-кредитних відносин у сфері кредитування підприємств, незважаючи на надлишок ліквідності банків, мотивована трьома основними причинами:

- відсутністю серед підприємств потенційних кредитоспроможних та конкурентоспроможних позичальників;
- високі ставки за кредитами, для малих і середніх підприємств;
- вимоги НБУ привели до неможливості надання валютних кредитів.

Доцільно зробити зауваження, що уряд та НБУ не провели належних заходів відносно мінімізації ризиків, які формувалися в періоди напередодні кризи, а саме:

- залежність економіки від дол. США;
- зростання частки іноземного капіталу в банківській системі до 40%;
- недостатні обсяги кредитування за прийнятним відсотком;
- значне негативне сальдо торговельного балансу.

Відсутність загальних цілей та узгоджених дій уряду та НБУ привели до найбільш негативних наслідків кризи для України серед усіх європейських країн. У період 2008-2009 рр.

лише кредитні кошти МВФ (Міжнародного валютного фонду) дозволили уникнути системної соціально-економічної та політичної кризи. Чутливими до фінансової кризи виявилися великі банки з українським капіталом. Передумовою цього, на наш погляд, стала постійна цілеспрямована політика банків на максимальне розширення діяльності з метою перепродажу банку іноземним інвесторам. Для цього банки без оцінки ризиків збільшували кредитний портфель, безпідставно розширювали мережу без оцінки реальності повернення кредитів.

Для запобігання можливим фінансовим складнощам у реальному секторі економіки державна політика повинна бути спрямована на запровадження системи здійснення постійного моніторингу за збалансованістю активів і пасивів підприємств реального сектору економіки незалежно від їх форми власності та запобігання можливій концентрації сільськогосподарських земель у власності осіб, що не проводять сільськогосподарську діяльність [6].

Підсумовуючи вищезазначене, зроблено висновок про те, що основні дисбаланси при встановленні фінансово-кредитних взаємовідносин між підприємствами і банками у кризовий та після кризовий період є:

- впродовж кризи в Україні є сильне зниження реального кредитування всіх основних груп клієнтів (корпорацій, домогосподарств); в межах корпоративного сектору, малі та середні підприємства найбільш постраждали від кризи;

- Україна потребує аналітичних інструментів для оцінки пропозиції на кредитному ринку, такі як огляди банківського кредитування є основним джерелом інформації центральних банків у розвинених країнах та країнах, що розвиваються;

- достатня капіталізація банківського сектору є ключовим фактором кінцевого відновлення кредитування економіки. Суворе зобов'язання виконання існуючих вимог до капіталу має бути забезпечено НБУ. Основним моментом в цьому стає більш жорсткий контроль за дотриманням банками вимог до капіталу;

- державні банки можуть дещо покращити ситуацію з кредитуванням в межах кредитних мандатів. Проте нещодавно рекапіталізовані за участю держави банки не повинні використовуватись для прямого кредитування;

- зняття заборони кредитування в іноземній валюті. На заміну мають бути впро-

ваджені менш радикальні заходи уникнення кредитування в іноземній валюті, такі як встановлення вищих рівнів резервування для таких кредитів. Якщо усунення заборони неможливе з політичної точки зору, щонайменше дія антикризового законодавства не має продовжуватись;

- монетарна політика не може активно сприяти усуненню браку кредитування. Основним завданням Національного банку України є гарантування стабільності банківського сектору шляхом застосування численних макро-економічних інструментів та інструментів регуляторної політики.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що основними факторами функціонування та розвитку фінансово-кредитної взаємодії банків та підприємств є:

- облікова ставка НБУ;
- ринковий курс гривні до базової іноземної валюти (долар США);
- відсоткові ставки банку на кредитні ресурси;
- середня рентабельність підприємств реального сектору економіки;
- рентабельність операційної діяльності підприємств реального сектору економіки;
- обсяг інвестицій в основний капітал підприємств;
- обсяг активів банків.

Для того, щоб перевірити ступінь впливу зазначених факторів на обсяги кредитування підприємств, проведемо спочатку факторний а потім регресійний аналіз.

Факторний аналіз необхідно провести, оскільки загально відомо, що ставка банків на кредити суттєво залежить від облікової ставки НБУ, хоча коефіцієнти парної кореляції [4; 8-9] цей зв'язок не підтвердили, аналогічне зауваження стосується рентабельності по чистому прибутку і операційної рентабельності.

Отже, для того щоб уникнути будь-яких статистичних та економічних взаємозалежностей доцільно провести факторний аналіз методом головних компонент (табл. 1).

Таблиця 1 показує, що облікова ставка та рентабельність діяльності підприємств утворили першу головну компоненту, дамо їй умовну назву «Облікова ставка, за вирахуванням рентабельності підприємств», оскільки облікова ставка позитивно впливає на значення першої головної компоненти, а рентабельність по чистому прибутку і рентабельність операційної діяльності – негативно. Друга головна компонента в більшості відповідає курсу гривні до долара США, отже назвемо її «Курс гривні до долара США».

Таблиця 1

## Факторні навантаження отриманих головних компонент

Variable	Faktor Loadings (Unrota Extraction: Principal co (Marked loadings are))	
	Factor 1	Factor 2
Облікова ставка, %	0,827511	0,334846
Ставка на кредити, %	0,673289	-0,309227
Капітальні інвестиції, млн. грн.	-0,322049	-0,699829
Курс гривні до долара США	0,069772	-0,840581
Рентабельність підприємств по чистому прибутку, %	-0,941903	0,159459
Рентабельність операційної діяльності, %	-0,873199	0,097829
Expl.Var	2,896334	1,439078
Prp.Totl	0,482722	0,239846

Джерело: розраховано авторами за даними [4; 8-9]

Таблиця 2

## Значення головних компонент для проведення регресійного аналізу

№	Облікова ставка за вирахуванням рентабельності	Курс гривні	№	Облікова ставка за вирахуванням рентабельності	Курс гривні	№	Облікова ставка за вирахуванням рентабельності	Курс гривні
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	2,23338	0,47580	21	-0,28141	0,72491	41	-0,69916	0,00905
2	2,36424	0,33805	22	-0,38480	0,00990	42	-0,68575	-0,21631
3	2,27305	0,59083	23	-0,44947	0,04172	43	-0,59137	-0,93170
4	1,78946	0,98996	24	-0,31662	-0,13394	44	-0,45660	-1,10202
5	1,66550	1,10450	25	-1,21621	1,20386	45	-0,38855	-1,30774
6	1,47059	1,02812	26	-1,25846	1,39540	46	-0,62852	-1,94722
7	1,32786	1,16789	27	-1,18914	1,35928	47	-0,42542	-2,32454
8	1,28753	-0,60299	28	-1,27085	0,96267	48	-0,33202	-1,98190
9	1,37606	-2,38192	29	-1,24208	0,86898	49	0,30748	-0,25823
10	1,31762	-1,58865	30	-1,17724	0,76127	50	0,25068	-0,28298
11	1,38372	-1,09269	31	-1,32731	0,39437	51	0,20031	-0,24557
12	1,27320	-0,29522	32	-1,29631	0,35453	52	0,14395	-0,67296
13	0,60453	0,52910	33	-1,25427	0,18658	53	0,06215	-0,62936
14	0,61926	0,70963	34	-1,09684	-0,40110	54	0,00631	-0,75835
15	0,51631	1,24649	35	-1,08079	-0,44033	55	-0,16656	-1,14997
16	0,39008	1,39491	36	-1,16768	-0,29801	56	-0,20722	-1,18066
17	0,31424	1,38013	37	-0,31648	0,30539	57	-0,26744	-1,34659
18	0,14915	1,28598	38	-0,47827	0,55202	58	0,02607	-0,21374
19	-0,16296	1,07820	39	-0,55144	0,55757	59	0,02832	-0,32764
20	-0,35204	1,01994	40	-0,66179	0,08531			

Джерело: розраховано авторами за даними [4; 8-9]

Попередні результати регресійного аналізу залежності обсягів кредитування підприємств від двох факторів подані на рис. 2.

Дані табл. 3 показують, що обидва фактора є значимі, статистичні характеристики моделі говорять про те, що вона адекватна (табл. 3).

За даними, представленими на рис. 3 побудована регресійна модель є адекватною. Коефіцієнт детермінації моделі становить 0,5830. Це говорить про те, що 58,30 % значень кредитів, що видаються банками підприємствам зумовлюється включеними в модель факторами. Розрахункове значення критерію Фішера становить 41,545 і значено перевищує табличне, що також свідчить про статистичну значимість моделі. Критерій Стюдента також показує, що обидва фактора є важливі і статистично значимі. Оскільки ми не мали на меті використовувати дану модель (формула 1) для прогнозування, то вона цілком виконала поставлене завдання: виявила найбільш суттєві в умовах України 2007-2016 років фактори взаємодії банківського та реального секторів (формула 1).

$$Y = 534863,3 - 40954,3\Phi_1 - 36692,9\Phi_2 \quad (1)$$

де  $Y$  – обсяг кредитів, наданих підприємствам банками України, млн. грн.;

$\Phi_1$  – перша головна компонента, що переважно характеризує облікову ставку НБУ та рентабельність підприємств реального сектору економіки;

$\Phi_2$  – друга головна компонента, що в основному характеризує курс гривні до долара США, грн.

**Висновок із цього дослідження.** Економічна інтерпретація моделі полягає у тому, що збільшення облікової ставки і знецінення гривні по відношенню до долара США негативно впливає на обсяги банківського кредитування, а отже й головного елементу формування механізму взаємодії банківського та реального сектору. Найбільш суттєвими в умовах України 2007-2016 років виявились такі фактори взаємодії банківського та реального секторів, як облікова ставка НБУ, яка є найдієвішим регулятором всього фінансового сектору і курс гривні до долара США, що ще раз підтверджує значну залежність економіки України від даної іноземної валюти. Таким чином, за допомогою детального аналізу основних макроекономічних показників взаємодії банківського та реального секторів, а також багатовимірного статистичного аналізу було визначено найбільш впливові фактори побудови відносин банків та підприємств.

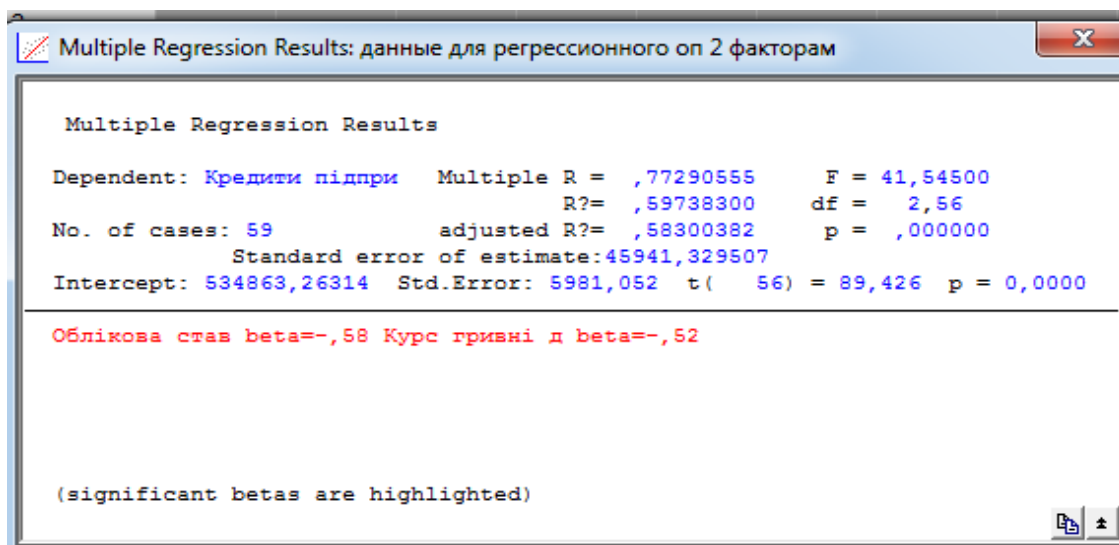


Рис. 2. Попередні результати регресійного аналізу

Джерело: розраховано авторами за даними [4; 8-9]

Таблиця 3

### Статистика отриманої регресійної моделі

Regression Summary for Dependent Variable: Кредити підприємств R=0,77290555 R²=0,59738300 Adjusted R²=0,58300382 F(2,56)=41,545 p<0,000000 Std.Error of estimate: 45941					
Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	T(56)	p-level
		534863,3	5981,052	89,42629	0,000000
-0,575655	0,084791	-40954,3	6032,392	-6,78907	0,000000
-0,515756	0,84791	-36692,9	6032,392	-6,08264	0,000000

Джерело: розраховано авторами за даними [4; 8-9]

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Голодова Ж.Г. Банковские системы стран СНГ: антикризисное регулирование / Ж.Г. Голодова // Деньги и кредит. – 2010. – №1. – С. 36-45.
2. Гуцал І.С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України: (питання теорії, методики, практики) / І.С. Гуцал. – Львів: ВАТ «Біблос», 2001. – 242 с.
3. Геращенко В.О. О денежно-кредитной политике и ходе реструктуризации банковской системы / В.О. Геращенко // Финансовый бизнес. – 2001. – № 6. – С. 10–17.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>
5. Пилипів О.М. Форфейтинг, як форма експортного фінансування та специфічний вид кредитування / О.М. Пилипів // Сталый розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – С. 320-322.
6. Ковалюк А. Аналіз регресійної моделі впливу довготермінових і проблемних кредитів на сукупні кредити в Україні / А. Ковалюк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 316-320.
7. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-qZqRn97KAhUBJnlKHQJ\\_C8cQFggBMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bank.gov.ua%2Fdccatalog%2Fdocument%3Fid%3D18563297&usg=AFQjCNFE8KRwlGTP1U58clVw10t0gAJJTg&sig2=XRvVxpNNzc3x\\_J12hdjVUQ](https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-qZqRn97KAhUBJnlKHQJ_C8cQFggBMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bank.gov.ua%2Fdccatalog%2Fdocument%3Fid%3D18563297&usg=AFQjCNFE8KRwlGTP1U58clVw10t0gAJJTg&sig2=XRvVxpNNzc3x_J12hdjVUQ)
8. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.worldbank.org/ru/country/russia>.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
11. Савченко Т. Г. Грошовий ринок: сутність, структура та інструменти / Т.Г. Савченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – Вип. 31. – С. 257-266.

## REFERENCES:

1. Golodova Zh.G. (2010) Bankovskie sistemy stran SNG: antikrizisnoe regulirovanie [Banking systems of the CIS countries: anti-crisis regulation]. Den'gi i kredit, no. 1, pp. 36-45.
2. Hutsal I.S. (2001) Bankivske kredyuvannia sub'iektiv rynku v transformatsiinii ekonomitsi Ukrainy: (pytannia teorii, metodyky, praktyky) [Bank lending of market participants in the transformational economy of Ukraine: (issues of theory, methodology, practice)]. Lviv: VAT "Biblos". (in Ukrainian)
3. Gerashchenko V.O. (2001) O denezhno-kreditnoy politike i khode restrukturizatsii bankovskoy sistemy [On Monetary Policy and the Restructuring of the Banking System]. Finansovyy biznes. no. 6, pp. 10-17.
4. Oficijnyj sajt Nacional'nogo banku Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>
5. Pylypiv O.M. (2011) Forfeitynh, yak forma eksportnoho finansuvannia ta spetsyfichniy vyd kredyuvannia [Forfeiting, as a form of export financing and a specific type of lending]. Stalyi rozvytok ekonomiky: Vseukrainskyi naukovo-vyrobnychy zhurnal. pp. 320-322.
6. Kovaliuk A. (2009) Analiz rehresiinoi modeli vplyvu dovhoterminovykh i problemnykh kredyativ na sukupni kredyty v Ukraini [Analysis of the regression model of the impact of long-term and problem loans on aggregate loans in Ukraine]. Formuvannia rynkovoï ekonomiky v Ukraini. vol. 19. pp. 316-320.
7. Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: [https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-qZqRn97KAhUBJnlKHQJ\\_C8cQFggBMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bank.gov.ua%2Fdccatalog%2Fdocument%3Fid%3D18563297&usg=AFQjCNFE8KRwlGTP1U58clVw10t0gAJJTg&sig2=XRvVxpNNzc3x\\_J12hdjVUQ](https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi-qZqRn97KAhUBJnlKHQJ_C8cQFggBMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bank.gov.ua%2Fdccatalog%2Fdocument%3Fid%3D18563297&usg=AFQjCNFE8KRwlGTP1U58clVw10t0gAJJTg&sig2=XRvVxpNNzc3x_J12hdjVUQ)
8. Oficijnyj sajt Svitovogo banku [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.worldbank.org/ru/country/russia>.
9. Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Oficijnyj sajt Nacional'noi' komisii', shho zdiysnuje derzhavne reguljuvannja u sferi rynkiv finansovyh poslug [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
11. Savchenko T. H. (2011) Hroshovyï rynok: sutnist, struktura ta instrumenty [Monetary market: the essence, structure and tools]. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy : zb. nauk. prats. Sumy : DVNZ "UABS NBU", vol. 31. – pp. 257-266.

## Basis of development of enterprise development strategy

**Zaika Y.A.**

Associate Professor, Department of Marketing and Business-Administration,  
Candidate of Economic Sciences Associate Professor  
Pryazovskyi State Technical University, Mariupol, Ukraine

**Kunts S.A.**

Master of Business Administration Group  
Pryazovskyi State Technical University, Mariupol, Ukraine

The article proposes the author's definition of strategy as the sum of necessary certain sets of actions, tasks and directions which, according to the vision of the top management of the enterprise, will achieve the goals of the enterprise and increase the positive economic effect. The methodological bases and principles of development of the enterprise strategy are considered. The description of the most known and effective strategies, and also ways of their realization on the example of the world successful companies are presented. External environment factors influencing the strategy building with the help of portfolio analysis are highlighted.

**Keywords:** strategy, portfolio analysis, matrix, external environment factors, competition, strategic management.

Заїка Ю.А., Кунц С.А. ОСНОВИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано авторське визначення стратегії, як сума необхідних певних наборів дій, завдань та напрямків яка, по баченню топ-менеджменту підприємства, дозволить досягти цілей підприємства і збільшення позитивного економічного ефекту. Розглянуто методологічні основи і принципи розробки стратегії розвитку підприємства. Представлено опис найбільш відомих і ефективних стратегій, а також способи їх реалізацій на прикладі світових успішних компаній. Виділено фактори зовнішнього середовища, що впливають на побудову стратегії за допомогою портфельного аналізу.

**Ключові слова:** стратегія, портфельний аналіз, матриця, фактори зовнішнього середовища, конкуренція, стратегічне управління.

Заика Ю.А., Кунц С.А. ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предложено авторское определение стратегии, как сумма необходимых определенных наборов действий, задач и направлений которая, по видению топ-менеджмента предприятия, позволит достичь целей предприятия и увеличения положительного экономического эффекта. Рассмотрено методологические основы и принципы разработки стратегии развития предприятия. Представлено описание наиболее известных и эффективных стратегий, а также способы их реализаций на примере мировых успешных компаний. Выделены факторы внешней среды, влияющие на построение стратегии с помощью портфельного анализа.

**Ключевые слова:** стратегия, портфельный анализ, матрица, факторы внешней среды, конкуренция, стратегическое управление.

**Problem statement.** In the period of globalization and rapidly developing market of goods and services, increasing the level of competition and other global factors of influence from the external environment, the issue of strategic management of the enterprise is amplified and does not lose its relevance. The study of the latest methods of influencing the strategic development of the enterprise requires non-standard approaches to highlight the most effective tools for developing an effective strategy.

**Analysis of recent studies and publications.** The works of such scientists as Shershneva Z.E. "Strategic management", Zhilina N.N., Barkalova S.V., Smirnov A.V. "Strategy of the enterprise: value, role, functions" are investigated. Analysis of recent studies and publica-

tions shows that there are many approaches to the development of the strategy, but they do not fully take into account the influence of external environment factors on the strategic development of the enterprise.

**Formulation of the objectives of the article.** The purpose of the article is to describe methodological techniques and principles that will show in detail the most effective process of development of the company's strategy.

**Presentation of the basic material.** The founder of Modern business history Chandler A.D. treats the strategy of the enterprise through the system of definition of long-term goals and objectives, setting of course, directions of allocation of resources, which are necessary for achievement of goals, tasks and the company's

designated course [1]. In other definitions of a number of authors, such as Zabelin P.V., Moiseva N.K., Kazakov N.A. and others, the key task of implementation of the management strategy is the economy and profitability of the components of the strategy, the adequacy of the spent resources with the results of the implemented strategy, with the minimal possible, in conditions of uncertainty of external environment factors, level of risks [1].

Economist Petrov A.N., summarizing the existing definitions of the company's strategy, notes: "In the end, the formation of the enterprise strategy should provide answers to three main questions: what directions of economic activity should be developed? What are the requirements for investment and cash resources? What is the possible impact on the selected destinations?"[1].

The author, having the etymology of concept strategy, has proposed the own value of the given definition, namely: the strategy represents the sum of necessary certain sets of actions, tasks and directions which, according to the vision of top management The company will achieve its goals and increase the positive economic effect.

Each enterprise aspires to maximize the profit, to strengthen competitive positions, to reach the big market share, to develop recognizability and image of the brand, but at the same time to reduce expenses. For successful realization of all purposes it is necessary to approach the question of strategy development in fact from the correctly chosen strategy depends efficiency of activity of the enterprise in the long-term period.

In the initial stage of development of the enterprise development strategy it is necessary to carefully disassemble the real goals of the enterprise, which the management sees directly. Microsoft's research (software leader) has shown that for quite some time the main goal of the company was: "A computer in every home, every desktop, plus a first-class software Security «[2]. But with the advent of internet technology and the wide distribution of electronic devices, the company was forced to review and change its strategic goals to maintain the position of the leader on Roar. In this connection, the company's top management decided to change the old target to a new one: "To provide new opportunities at anytime, anywhere, on any device with the help of first-class Microsoft software" [2]. Thus, having changed its purpose, the company was able to keep the position of the market leader in time making changes in the development strategy.

Another successful example of an effective change of purpose and strategy can be the well-known company 3M Corporation (the leader in the field of innovation and production). Its goal is the average annual growth of profit per share at least by 10%, the profitability of the share capital by 20-25%, the issue of not less than 30% of the sold products for the last 4 years [2]. The examples of the above mentioned companies underline the importance of the company's goals.

For the purposes of the enterprise will be based all further analysis and development of both the basic strategy and the alternative. Each employee of the enterprise must know and present the vision of the management regarding the company's goals. To achieve this effect, there is an effective tool called the "Tree of Goals".

The main method of development of the goal tree is decomposition (division of one global goal of the enterprise into many simpler goals, as a result of which the enterprise will achieve the main goal). Decomposition is used to distribute smaller goals between each division, and to develop ways to achieve it.

While developing a "goal tree" there are no certain methods and techniques used in the development process, dependent solely on its author, there is a basic set of requirements for obtaining a qualitative and logical-interconnected "tree". The requirements appear as follows [3]:

1. Completeness of the process display.
2. At each level, the set of subgoals should be sufficient to describe the goals of the higher level.
3. The logical relationship between the goals of the lower and higher levels.
4. At each level, decomposition should be performed according to one methodological approach.
5. Each goal should be formulated in terms of work.

Once the goal tree is defined and developed, it is necessary to proceed directly to the development of the strategy itself. The main types of enterprise development strategies and their values are presented in table 1 [4].

The basic stage of strategy development and the obligatory requirement is carrying out the portfolio analysis of the enterprise. It has two main objectives:

- determination of the distribution of finances between divisions of the Enterprise (if any);
- agree on a future strategy.

Portfolio analysis will help to determine the attractiveness of the industry, the level of competition, potential threats, etc. at the heart of this



Table 1

**Main types of enterprise strategies and their importance**

№	Type of strategy	Strategy value
1.	Limited growth strategy	is to establish a goal from the achieved result of the enterprise
2.	Reduction strategy	Consists in closing or selling one or several departments of the company to override the vision of the company
3.	Industry development strategy	is to find a new market for the manufactured goods
4.	Product development strategy	is to produce a new product for its realization on the already developed market
5.	Mixed strategies	is to combine different types of strategies
6.	Differentiation strategy	is to create a fundamentally new product (service) within a specific enterprise
7.	A strategy of perfect leadership in costs	is to increase the market share through lower prices than competitors by maximizing cost savings

analysis is the construction of different matrices that will help shape the vision of the enterprise. Examples are such types of matrices as BCG, "McKincey" and others.

The BCG matrix is based on the position that the ability of the product line to bring profit to the enterprise depends on the growth rate of the market on which the company operates, as well as on the participation of the product in the market [5]. By collecting and analyzing the analytical data, the enterprise planning service (or top management) can make, on the basis of the above mentioned matrix, the basic strategy of which will follow the enterprise. The method of building the matrix BCG is quite simple, but at the same time, for its full implementation requires high accuracy of research, otherwise it will be able to show only the growth rate of the industry and the position of the enterprise in it.

The Matrix "McKincey" uses such indicators as: 1) the attractiveness of the industry, in which the company conducts its economic activity; 2) the strength of the enterprise itself, i.e. its ability to strengthen competitive positions in the industry [5].

On the basis of the given matrix the management of the enterprise can choose one of directions of development of the market-product strategy. An example of such a strategy could be one of the following: aggressive investment in an attractive market to increase market share (if the enterprise has strong competitive positions); care with a little attractive market with maximizing profits if the enterprise has a weak competitive position; selective growth (concentration on certain products and market segments) [5].

After carrying out of portfolio analysis of the enterprise it is possible to start development of more concrete strategy of development of the enterprise. As in the case of building a "goal

tree" there are no specific rules to develop a strategy. An example of this could be the strategy of a well-known company, the market leader of electric vehicles, Tesla Motors. The essence of its development strategy was to create all the necessary conditions to stimulate the purchase of electric vehicles. The company has built a factory for the production of electric batteries, while investing revenues in the main business for the production of electrical vehicles, thereby stimulating the demand for electricity [6]. This effect is also promoted by the company SolarCity, increasing the volume of production and sales of solar panels with the USA [6].

There are a number of basic criteria that a quality strategy should conform to [7]:

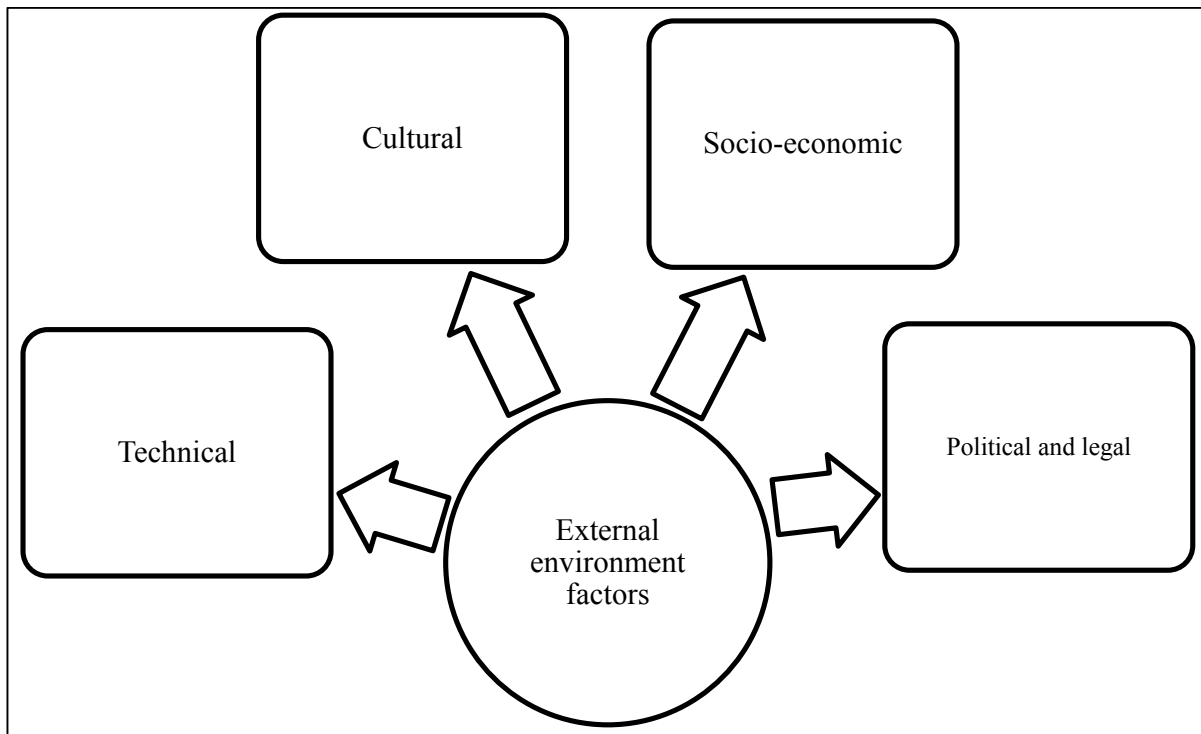
1. The strategy should be real and implemented for the enterprise.
2. The strategy should correspond to the resource capabilities of the enterprise.
3. The strategy must have competitive advantages.
4. The strategy should guarantee the strategic development and growth of the enterprise as a whole.

It is also necessary to use well-known methods of analysis such as SWOT-analysis and PEST-analysis. The construction of these matrices will help to assess the state of the environment around the enterprise, identify strengths and weaknesses of the enterprise, as well as opportunities and threats and analysis of the company's external environment.

According to the classification, the environmental factors influencing the company's strategy are divided into 4 groups and presented in figure 1 [1].

Using evaluation criteria when conducting an analysis, the company's management will





**Figure 1. External environment factors influencing the enterprise strategy**

be able to assess its impact on the company's activities dividing the external environment into two main components:

- Macro environment (which will include government, economy, natural factors, etc.);
- Microenvironment (suppliers, creditors, competitors, etc.).

SWOT-Analysis, in turn, will allow analyzing the internal environment of the enterprise using indicators of strengths and weaknesses, threats and opportunities. On the basis of the built matrix the top management of the enterprise will be able to create a plan of actions on elimination of weaknesses and, at the same time, use of strong, will allow revealing threats for the enterprise, and also to develop measures on their elimination either minimizes their impact.

**Conclusions.** The author's definition of "strategy" is proposed as the sum of the necessary certain sets of actions, tasks and directions

which, according to the vision of the company's top management, will allow achieving the goals of the enterprise and increasing the positive economic effect.

The types of existing popular strategies of enterprises and their significance are described.

The portfolio analysis and building of matrices of BCG and "McKinsey" which will help to form a vision on a position of the enterprise on the market is considered. The factors of external environment influencing the strategy of the enterprise are also allocated with the help of SWOT and PEST analysis.

Examples of successful companies' strategies are presented and the most effective methodical methods are described, which are expedient to be applied in the development of enterprise development strategy taking into account the active tendency to increase competition in the market of goods and services.

#### REFERENCES:

1. Zhilina N.N., Barkalova S.V., Smirnov A.V. (2013) Strategiya predpriyatiya: znachenie, rol', funktsii [Strategy of the enterprise: value, role, functions]. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii* (electronic journal), no. 10, pp. 53. Available at: <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/27730> (accessed at 04 April 2018)
2. Primery biznes-strategiy vedushchikh kompaniy mira [Examples of business strategies of the world's leading companies]. [Electronic resource]. Available at: <http://www.stplan.ru/articles/theory/bizstrat.htm> (accessed at 04 April 2018)
3. Shershneva Z.E. (2004) Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]. pp. 220-233, Kiev (in Ukrainian)

4. (2017) Strategiya razvitiya predpriyatiya: vidy, razrabotka, vnedrenie [Enterprise development strategy: types, development, implementation]. [Electronic resource]. Available at: <https://www.gd.ru/articles/9584-strategiya-razvitiya-predpriyatiya> (accessed at 06 April 2018)

5. Metody strategicheskogo portfel'nogo analiza [Strategic portfolio analysis methods]. [Electronic resource]. Available at: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/metody-strategicheskogo-analiza.html> (accessed at 07 April 2018)

6. (2015) Strategiya razvitiya "Tesla", kak primer uspehnogo ispol'zovaniya luchshikh biznes-praktik! ["Tesla" development strategy as an example of successful use of best business practices!]. [Electronic resource]. Available at: <https://ivagan.livejournal.com/57819.html> (accessed at 07 April 2018)

7. Kopylov T.A. (2017) Razrabotka strategii razvitiya predpriyatiya [Development of the enterprise development strategy]. *Mezhdunarodnyy zhurnal gumanitarnykh i estestvennykh nauk* (electronic journal). no. 6, pp. 70-72. Available at: <http://intjournal.ru/razrabotka-strategii-razvitiya-predpriyatiya/> (accessed at 09 April 2018)

УДК 336.187.44:368(477)

## Оцінка ризику неплатоспроможності страхової організації

**Кисільова І.Ю.**

кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
Запорізький національний університет

Розглянуто модель ризику неплатоспроможності (розорення) страхової компанії, яка здійснює розміщення тимчасово вільних коштів. Отримано інтегральне рівняння ймовірності неплатоспроможності (як міри ризику) страхової організації, яке враховує розподіл величини ставки інвестиційної доходності.

**Ключові слова:** ризик неплатоспроможності, ставка інвестиційного доходу, розподіл, страхова компанія.

Кисилева И.Ю. ОЦЕНКА РИСКА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрена модель риска неплатежеспособности (разорения) страховой компании, которая осуществляет размещение временно свободных средств. Получено интегральное уравнение вероятности неплатежеспособности страховой организации, которое учитывает распределение ставки инвестиционного дохода.

**Ключевые слова:** риск неплатежеспособности, ставка инвестиционного дохода, распределение, страховая компания.

Kysilova I.Yu. ESTIMATION OF INSOLVENCY RISK OF INSURANCE ORGANIZATION

Model of insolvency risk (risk of ruin) of insurance company that accomplishes investment of free assets has been discussed. The integral equation of insolvency probability (ruin probability) of insurance company which considers distribution of investment rate of interest.

**Keywords:** insolvency risk, investment rate of interest, distributon, insurance company.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.** У розвинених країнах страхування, в силу специфіки та притаманних йому функцій, є стратегічним сектором економіки. Окрім зниження навантаження на витратну частину бюджету (оскільки відшкодовуються втрати при настанні несподіваних природних і техногенних явищ), страхування дозволяє успішно вирішувати питання соціального забезпечення, що є важливим елементом соціальної системи держави та залучає в економіку значні інвестиційні ресурси.

Визначення ризику неплатоспроможності є однією з найбільш важливих задач як для окремої страхової організації, так і для національного страхування. Важливу роль в забезпеченні платоспроможності страховиків грає інвестиційна політика і формування інвестиційного портфеля, причому доходність інвестиційних вкладень, як одна із найбільш важливих величин, характеризується певною диференціальною функцією розподілу. Однак можна констатувати, що на даний час майже відсутні застосування стохастичного і одночасно динамічного підходу до аналізу платоспроможності страхових компаній.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання управління платоспро-

можністю страхових компаній у контексті забезпечення їх фінансової стійкості досліджується багатьма вітчизняними і зарубіжними науковцями. Так, І. Ненно [1, с. 261] розглядає платоспроможність як основну ознаку фінансової стійкості страховиків, специфіка якої проявляється в особливостях формування зобов'язань і ресурсів для їх виконання. В.М. Олійник в роботі [2, с. 19] визначає платоспроможність страховика як вартість активів страхової компанії, що перевищує вартість її зобов'язань або дорівнює їй, а в роботі [3, с. 132-133] визначено основні засади моделювання платоспроможності страховика. Питанням формування оптимальної структури інвестиційного портфеля страхової компанії присвячено роботи В.Л. Пластуна [4, с. 338-340], Н.Ю. Шуригіної [5] та інших науковців.

Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, роботи яких присвячено обчисленню ймовірності розорення страхової компанії, слід відзначити А.В. Мельникова [6] А.В. Бойкова [7, с. 550-552], О.М. Андросюка [8, с. 1448-1450] та інших. В роботі О.В. Жуміка, Ю.А. Стадника [9, с. 150] для оцінки ймовірності банкрутства страхової компанії застосовано методи актуарної математики. Однак слід зазначити, що в цих роботах не враховуються диференціальні

функції розподілів інших параметрів, зокрема ставки інвестиційного доходу.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є побудова аналітичного рівняння ймовірності неплатоспроможності страхової організації (як міри ризику) із врахуванням диференціальної функції розподілу ставки інвестиційного доходу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Можливість прогнозувати з максимальним ступенем імовірності ризик неплатоспроможності в майбутньому дозволяє відпрацювати у планах і прогнозах стратегію протидії ризику.

Різноманіття форм прояви ризику, частота і тяжкість наслідків його реалізації зумовлюють необхідність проведення поглибленого аналізу ризику і економіко-математичного обґрунтування фінансової політики страхової компанії. Використання економіко-математичних методів дозволяє отримати більш обґрунтовані і достовірні оцінки основних характеристик платоспроможності страхових організацій.

Визначення ймовірності розорення страхової компанії одним з найбільш важливих завдань страхової математики, на яких будується основна концепція забезпечення платоспроможності, не лише як відсутність банкрутства, але і його недопущення. Отримання ймовірності розорення, з іншого боку, дозволяє знайти оптимальну (раціональну) величину страхового внеску.

Найпоширенішим у портфельному інвестуванні є припущення, що за наявності альтернатив у разі прийняття рішень для інвестора важливі два показники – очікувана ставка доходу (повна доходність) і рівень ризику.

Ризик є ймовірною оцінкою, його кількісне вимірювання не може бути однозначним і чітко передбачуваним. Залежно від того, яку з методик обчислення реалізовано, рівень ризику може суттєво змінюватися. На практиці реалізуються такі основні методики оцінювання ризику: оцінка чутливості кон'юнктури й оцінка ймовірного розподілу дохідності [10]. Перший підхід полягає в обчисленні ризику як розмаху варіації дохідності активу ( $V$ ), виходячи з песимістичної ( $R_n$ ) та оптимістичної ( $R_{on}$ ) оцінок її.

Чим більший розмах (ширший інтервал, діапазон) зміни очікуваної дохідності від найнижчого до найвищого рівня, тим меншою є впевненість інвестора в отриманні майбутніх очікуваних доходів і більшим ризик. Деякі аналітики переконані, що інвестор має роз-

глядати лише варіанти з ризиком, меншим порівняно з очікуваним рівнем (відхилення, нижчі за прийнятне значення). Вихідні параметри для здійснення розрахунків за другою методикою – це прогнозові оцінки значень дохідності фінансового активу ( $R_j$ ) та ймовірності здійснення їх ( $P_j$ ). Найпоширенішою мірою ризику є дисперсія, або стандартне відхилення очікуваної дохідності. Вона є доволі точною й широко визнаною мірою ризику, яку використовують у теоретичних моделях оцінювання фінансових інструментів. Це показник розпорошення дохідності навколо очікуваної величини. Чим менше розпорошені ставки доходів навколо очікуваної, тим вищою є впевненість в одержанні цієї дохідності в майбутній період [10].

Найбільш загальноприйнятою мірою ризику в страхуванні є ймовірність банкрутства (ризик неплатоспроможності) впродовж часу  $T$ , яку можна визначити так [6]:

$$1 - P(\{\omega : R(t) \geq 0, t \in (0, T)\}). \quad (1)$$

Розглянемо ситуацію, коли кількість можливих претензій  $N$  є невідомою. В динамічній колективній моделі залежність  $N = N(t)$  є випадковим процесом, який визначає кількість претензій, які виникли за проміжок часу  $[0, t]$ . Як зазначено в роботі [6], колективна модель ризику є більш реалістичною та надає більш можливостей управління ризиком для страхової компанії. Модель ризику (врахуємо, що кількість вимог  $X_i$  позитивна та незалежна від  $N$ ) має форму:

$$X = \sum_{i=1}^N X_i. \quad (2)$$

Функція  $\varphi(x, k) = P(\{\omega : R(j) \geq 0, j = 0, 1, \dots, k\})$  визначає ймовірність платоспроможності (нерозорення) страхової організації на скінченному часовому інтервалі  $[0, k]$ , функція  $\varphi(x) = \lim_{k \rightarrow \infty} \varphi(x, k)$  – на нескінченному інтервалі  $[0, \infty)$ . Визначення аналітичного вигляду цих функцій дозволить оцінити платоспроможність страхової компанії. При цьому врахуємо вплив параметрів інвестиційної діяльності страхової компанії, зокрема диференціальну функцію розподілу норми дохідності інвестиційних вкладень.

Розглянемо модель ризику страхової компанії, яка здійснює розміщення тимчасово вільних коштів в акції  $S$  (ризиковий актив з прибутковістю  $\rho_n$ ) та на депозитний рахунок  $B$  (безризиковий актив із ставкою дохідності  $r$ ), тобто функціонує на двовимірному  $(B, S)$ -ринку [6], для якого

$$\begin{aligned} \Delta B_n &= r \cdot B_{n-1}, B_0 > 0; \\ \Delta S_n &= \rho_n \cdot S_{n-1}, S_0 > 0, n \leq N, \end{aligned} \quad (3)$$

де  $r \geq 0$  – норма доходності інвестиційних вкладень, причому  $(-1 < a < r < b)$ , та рівнем прибутковості

$$\rho_n = \begin{cases} b \text{ з ймовірністю } p \in [0, 1] \\ a \text{ з ймовірністю } q = 1 - p, \end{cases}$$

$$n = 1, \dots, N.$$

Страхова організація із капіталом  $x = R_0$  формує інвестиційний портфель  $(\beta_1, \gamma_1)$  в момент часу  $n = 0$ , так що маємо:

$$R_0 = \beta_1 \cdot B_0 + \gamma_1 \cdot S_0. \quad (4)$$

В момент часу  $n = 1$  величина капіталу дорівнює:

$$R_0 = \beta_1 \cdot B_1 + \gamma_2 \cdot S_1 + c - Z_1, \quad (4)$$

де  $c$  – надходження страхових премій;  $Z_1$  – позитивна випадкова величина, яка являє собою загальну величину вимог страхувальників щодо страхових виплат впродовж визначеного періоду. Цей капітал реінвестується в портфель  $(\beta_2, \gamma_2)$ , так що величина капіталу становить  $R_2 = \beta_2 \cdot B_2 + \gamma_2 \cdot S_1$ . Тоді на момент часу  $n$  маємо

$$R_0 = \beta_n \cdot B_n + \gamma_n \cdot S_n + c - Z_n. \quad (5)$$

де послідовність  $\pi = (\beta_n, \gamma_n)_{n \geq 0}$  являє собою інвестиційну стратегію, а  $Z_n$  являє собою позитивну випадкову величину, яка характеризує загальну кількість вимог впродовж часового проміжку  $\{(n-1); n\}$ . Позначимо диференціальну функцію розподілу  $Z_n$  як  $F(Z_n) \equiv F(Z)$ .

Отже динаміка капіталу страхової компанії характеризується формулою:

$$\begin{aligned} R_{n+1} &= \beta_n \cdot B_{n+1} + \gamma_n \cdot S_{n+1} + c - Z_{n+1} = \\ &= R_n \cdot (1+r) + \gamma_n \cdot S_n (\rho_{n+1} - r) + c - Z_{n+1}. \end{aligned} \quad (6)$$

Показано [6], що інтегральне рівняння ймовірності неплатоспроможності в загальному вигляді має форму:

$$\begin{aligned} \psi_{k+1}(x) &= e^{-\mu[x(1+r)+c]} + \\ &+ \int_0^{x(1+r)+c} \psi_k(x(1+r)+c-y) \mu \cdot e^{-\mu y} dy, \end{aligned} \quad (7)$$

де  $\psi_1(x) = e^{-\mu[x(1+r)+c]}$ .

Дослідження показують, що норма доходності інвестиційних вкладень є випадковою величиною та характеризується певними ймовірнісними характеристиками. Тому важливо врахувати не лише її середні значення, а також її статистичні розподіли. внаслідок чого величина капіталу страхової ком-

панії також є випадковою величиною. Тому доцільно провести стохастичне дослідження норми доходності та оцінити диференціальні функції розподілу параметрів дислокаційної структури, які в свою чергу, пов'язані із розподілами механічних властивостей.

Якщо диференціальна функція  $f(r)$  розподілу норми доходності  $r$  як випадкової величини є відомою, то для центрованої величини  $r^\circ$  можуть бути знайдені границі вимірювання  $r_1^\circ < r^\circ < r_2^\circ$ , з яких в цьому дослідженні найбільший інтерес представляє нижня границя  $r_1^\circ$ , оскільки при цьому спостерігається найнижчий рівень платоспроможності, що обумовлено зниженням окупності інвестиційних вкладень.

Введемо до розгляду випадкову величину  $T$  – норми доходності, можливі значення якої позначимо  $\tau$

Для отримання диференціальної функції розподілу норми доходності використано відому по результатах діяльності попередніх років ранжована вибірка величини ставки доходності інвестиційного доходу (%):

$$X_1, X_2, X_3, \dots, X_n, \text{ де } n - \text{обсяг вибірки.} \quad (8)$$

Вибірка вважається ранжованою, якщо  $X_1 \leq X_2 \leq X_3 \leq \dots \leq X_n$

По результатах вибірки визначено центри інтервалів статистичного ряду, частоти та відносні частоти та побудовано інтервальний ряд відносних частот, які розраховано за формулою:

$$W_i = \frac{m_i}{n}, \quad (9)$$

Де  $m_i$  – кількість значень  $X_i$ , які потрапляють в інтервал з номером  $i$ . Результати занесемо в таблицю (табл. 1):

Нехай  $\Delta_i$  – довжина інтервалу. Тоді на  $i$ -му інтервалі як на основі будуємо прямокутник, площа якого дорівнює  $W_i$ , а висота цього прямокутника буде дорівнювати  $h_i = \frac{W_i}{\Delta_i}$ .

У результаті отримаємо ступенчасту фігуру – гістограму розподілу, аналог емпіричної густини ймовірностей [11, с. 54].

Надалі для конкретної вибірки обирається гіпотетична функція розподілу  $F(r)$  і для перевірки гіпотези про існування нормального розподілу використано критерій Пірсона [11, с. 158-159]:

$$\chi^2 = \sum \frac{(m_i - Np_i)^2}{Np_i}. \quad (10)$$

Тоді рівняння платоспроможності із врахуванням диференціальної функції норми доходності в загальному випадку має вигляд:

## Відносні частоти

Інтервали	$[X_1; X_2)$	$(X_2; X_3)$	$(X_3; X_4)$	...	$(X_{n-1}, X_n]$
$W_i$	$W_1$	$W_2$	$W_3$	...	$W_n$

$$\psi_{k+1}(x, r) = e^{-\mu[x(1+r(t))+c]} + \int_0^{x(1+r(t))+c} \psi_k(x(1+r(t))+c-y) \mu \cdot e^{-\mu y} dy, \quad (11)$$

Розв'язання цього рівняння дозволить визначити чисельні характеристики величини ймовірностей неплатоспроможності страхової організації математичне очікування  $M(\psi)$  та середньоквадратичне відхилення  $\sigma(\psi)$ , та оцінити інтервал  $[M(\psi) - \sigma(\psi); M(\psi) + \sigma(\psi)]$ , що дозволить отримувати більш точну оцінку ризику неплатоспроможності страховиків та вчасно попереджувати несприятливі події.

**Висновки із дослідження і далі перспективи.** Із застосуванням стохастичного підходу отримано інтегральне рівняння ймовірності неплатоспроможності страхових організацій, яке враховує параметри розподілу ставки інвестиційного доходу та дозволяє оцінити інтервал зміни ймовірності неплатоспроможності, що може бути використано для оцінювання та прогнозування ризику неплатоспроможності страхових організацій.

Подальшим напрямком досліджень є визначення основних чисельних характеристик диференціальної функції ймовірності неплатоспроможності страхових компаній із врахуванням норми доходності.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Ненно І., Зубаль А. Економічна сутність фінансової стійкості страхових компаній. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2012. № 4 (9). С. 260–263.
2. Олійник І.М. Платоспроможність страхової компанії: сутність та значення. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2008. Т. 3, № 4. С. 18–21.
3. Олійник В.М. Дослідження процесів невиконання зобов'язань страхових компаній на основі підходів нечіткої логіки. Вісник Української академії банківської справи. 2015. № 1(38). С. 132–138.
4. Пластун В.Л., Домбровський В.С. Формування оптимальної структури портфеля страхових послуг. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 1 (127). С. 335–341.
5. Шуригіна Н.Ю. Оптимізація інвестиційної діяльності страхової компанії в умовах фінансової кризи. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/2/05.pdf>. (дата звернення: 06.04.2018).
6. Melnikov A. Risk analysis in finance and insurance. URL: <https://www.crcpress.com/Risk-Analysis-in-Finance-and-Insurance-Second-Edition/Melnikov/p/book/9781420070521>. (дата звернення: 11.04.2018).
7. Бойков А.В. Модель Крамера-Лундберга со стохастическими премиями. Теория вероятностей и ее применение. 2002. Т. 47, № 3. С. 549-553.
8. Андросчук О.М., Мішура Ю.С. Оцінка ймовірності банкрутства страхової компанії, яка функціонує на BS ринку. Український математичний журнал. 2007. т. 59. № 11. С. 1443-1453.
9. Жумік О.В., Стадник Ю.А. Застосування методів актуарної математики для визначення ймовірності банкрутства страхової компанії. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2014. вип. 8. С. 149-152.
10. Діба В.А. Використання стохастичного моделювання для забезпечення стабільного розвитку страхових компаній заощадливого типу на ринку України URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108710/103658> (дата звернення: 04.04.2018).
11. Герасимович А. И. Математическая статистика. – Минск, 1983. 279 с.

## REFERENCES:

1. Nenno I., Zubal A. (2012) Ekonomichna sutnist finansovoi stijkosti strakhovych kompanij [Economic essence of financial stability of insurance companies]. / Scientific bulletin of Donbass state machinebuilding academy no. 4, pp. 260–263.
2. Olyinyk I. (2008) Platospromozhnist strakhovoi kompanii: sutnist ta znachennya [Payability of insurance company: essence and significance]. Scientific bulletin of Khmelnytskyi national university. Economical sciences, vol. 3, no 4, pp. 18–21.

3. Olyinyk V.M. (2015) Doslidzhennya protsesiv nevykonannya zobov'язan strakhovykh kompanij na osnovi pydkhodiv nechitkoji logiky [Investigation of non-payment of insurance companies using methods of fuzzy logics]. Scientific bulletin of Ukrainian banking academy, no № 1(38), pp. 132–138.
4. Plastun V.L., Dombrovskiy V.S. (2012) Formuvannya optymalnoji stryktury portfelya strakhovykh poslug [Formation of optimal structure of insurance servuces portfolio]. Actual problems of economy, no. (127), pp. 335–341.
5. Shurigina N.Yu. Optimizatsiya investytsijnoji diyalnosti strakhovoi kompanii v umovakh finansovoji kryzu [Optimization of insurance companies activity in condieions of financial crisis]. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/2/05.pdf>. ((accessed: 06 April 2018).
6. Melnikov A. Risk analysis in finance and insurance. URL: <https://www.crcpress.com/Risk-Analysis-in-Finance-and-Insurance-Second-Edition/Melnikov/p/book/9781420070521>. (accessed: 11 April 2018).
7. Boykov A.V. (2002) Model Cramera-Lundberga so stokhasticheskimi premiyami [Model of Cramer-Lundberg with stochastic premiums]. Theory of probability and its applications, vol. 47, no. 3, pp. 549–553.
8. Androshchuk M.O., Mishura G.S. (2007) Ocinka imovirnosti bankrutstva strakhovoi kompanii, yaka funkcionuye na BS-rynku [Estimation of bankruptcy probability of insurance company at BS-market]. Ukrainian mathematical journal, vol. 59, no. 11, pp. 1443-1453.
9. Zhumik, O.V., Stadnik, Yu.A. (2014) Zastosuvannya metodiv aktuarnoji matematuku dlya otsinky imovirnosti bankrutstva strakhovoi kompanii [The application of actuarial mathematics methods for determination of the probability of an insurance company bankruptcy]. Scientific bulletin of Kherson state university Economical sciences, issue 8, part 5, pp. 149-152.
10. Dyba V.A. (2018) Vykorystannya stochastychnogo modelyvannya dlya zabezpechennya stabilnogo rozvytky strakhovykh kompanij zaoshchadlyvogo typu na rynky Ukrainy [Using the stochastic modelling for ensuring stable development of the insurance companies of saving type in the Ukrainian market]. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108710/103658> (Accessed 04 April 2018).
11. Gerasimovich, A.I. (1983), Matematicheskaya statistika [Mathematical statistics], Minsk: Vysshaya shkola, (in Russian)

## Особливості програмного рішення SAP Business One в управлінні сучасним підприємством

**Марусей Т.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри інформаційних технологій  
Подільського державного аграрно-технічного університету

**Білик Т.Л.**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри економіки, підприємництва, торгівлі й біржової діяльності  
Подільського державного аграрно-технічного університету

У даній статті розглядається програмний продукт SAP Business One, який представляє повний набір рішень, необхідних для автоматизації управління сучасним підприємством: оптимізація бізнес-процесів, прийняття правильних рішень та скорочення витрат, підтримує більшість стандартних бізнес-процесів, включаючи фінансовий менеджмент, оперативне управління складськими запасами, закупівлі, облік товарів, роботу з банком та управління взаємовідносинами з клієнтами. Відображено актуальні додатки за допомогою яких користувачі отримують доступ до даних в режимі реального часу, можуть ініціювати віддалені процеси та реагувати на події.

**Ключові слова:** інформаційні технології, інформаційні ресурси, інформаційна система, автоматизація, бізнес, управління, програмне забезпечення, програмне рішення.

Марусей Т.В., Билик Т.Л. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММНОГО РЕШЕНИЯ SAP BUSINESS ONE В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В данной статье рассматривается программный продукт SAP Business One, который представляет полный набор решений, необходимых для автоматизации управления современным предприятием: оптимизация бизнес-процессов, принятия правильных решений и сокращение расходов, поддерживает большинство стандартных бизнес-процессов, включая финансовый менеджмент, оперативное управление складскими запасами, закупки, учет товаров, работу с банком и управления взаимоотношениями с клиентами. Отражены актуальные приложения с помощью которых пользователи получают доступ к данным в режиме реального времени, могут инициировать удаленные процессы и реагировать на события.

**Ключевые слова:** информационные технологии, информационные ресурсы, информационная система, автоматизация, бизнес, управление, программное обеспечение, программное решение.

Marusei T.V., Bilyk T.L. FEATURES OF THE SAP BUSINESS ONE SOFTWARE SOLUTION IN THE MANAGEMENT OF A MODERN ENTERPRISE

This article deals with the SAP Business One, the software product, which presents the complete set of solutions needed to automate the management of a modern enterprise: optimizing business processes, making the right decisions and reducing costs. It supports most standard business processes, including financial management, operational management of inventory stocks, procurement, accounting of goods, work with the bank and management of customer relations. The actual applications with the help of which users can access real-time data, initiate remote processes, and respond to events are shown.

**Keywords:** information technologies, information resources, information system, automation, business, management, software, software solution.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах глобалізації значно зростає роль інформаційних технологій як важливого інструменту в підвищенні ефективності управління підприємствами. Широке визнання інформаційних технологій як чинника успіху є характерною особливістю сучасного етапу розвитку бізнесу. Сучасні інформаційні технології можуть радикально змінити бізнес-процеси та поліпшити показники діяльності

організації. Використання інформаційних систем і сучасних інформаційних технологій є одним з ефективних способів розвитку систем управління підприємствами. У загальному випадку інформаційна технологія являє собою структуроване, виражене в програмній формі концентроване використання наукових знань, відомостей та практичного досвіду, що дозволяє раціональним чином організувати той чи інший досить часто повторюва-



ний інформаційний процес. Використовуючи інформаційні технології досягається економія витрат праці, енергії і матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації ефективного управління економічними об'єктами. Сукупність інформаційних систем, що автоматизують різні види діяльності підприємств, і необхідні для їх реалізації технічні засоби утворюють інформаційний ресурс системи управління. З його допомогою відбувається забезпечення менеджерів інформацією, необхідною для прийняття ефективних управлінських рішень.

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

Теоретичні і практичні аспекти використання інформаційних систем і технологій в управлінні діяльністю підприємства висвітлили у наукових працях такі вчені як В.М. Глушков, В.М. Гужва, В.С. Пономаренко, В.Ф. Ситник, О.І. Черняк та інші. В роботах даних науковців широко висвітлюється актуальність впровадження інформаційних технологій, їх ролі, перспективи. Але не достатньо уваги надається вивченню особливостей програмного рішення SAP Business One в управлінні сучасним підприємством.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак у працях вітчизняних учених дослідження програмного рішення SAP Business One в управлінні сучасним підприємством вивчене недостатньо глибоко. Ця проблема потребує подальшого вивчення та впливає на розвиток українського ринку програмного забезпечення.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є аналіз сучасних програмних продуктів, що використовуються в діяльності підприємств, а саме програмного рішення SAP Business One.

**Метою даної статті** є визначення сутності, ролі, основних функцій, дослідження особливостей програмного рішення SAP Business One в управлінні підприємствами, який представляє повний набір рішень, необхідних для автоматизації управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективне управління як складне комплексне завдання потребує оптимальної взаємодії різних ресурсів. Зважаючи на сучасні тенденції розвитку економіки, інформаційні ресурси відіграють ключову роль в діяльності будь-якого суб'єкта ринкової економіки, забезпечуючи автоматизацію бізнес-процесів підприємства та більш ефективно управління. У свою чергу впровадження інформаційних технологій у процес управління підприємством здатне забезпечити його

конкурентоспроможність, а отже здатність зайняти найбільш вигідну позицію в маркетинговому середовищі, що постійно змінюється та формується під впливом різноманітних факторів.

Інформаційні технології на підприємствах існують у вигляді різноманітних інформаційних систем та інформаційних комплексів, що використовуються в різних сегментах управлінської системи. Вони зорієнтовані на: зростання продажів, зниження витрат, підвищення лояльності клієнтів і контрагентів, поліпшення якості обслуговування. В цілому ці програмні продукти підвищують конкурентоспроможність продукції підприємства. Такі продукти сприяють координації інновацій, мінімізації ризиків, підвищенню масштабованості і гнучкості, зниженню витрат. В цілому, підвищують економічну безпеку підприємства.

SAP Business One є цілісним комплексним рішенням, що надає чітке бачення всього бізнесу і повний контроль над кожним аспектом діяльності, збирає усю критичну бізнес-інформацію та надає до неї миттєвий доступ з будь-якого робочого місця у компанії. На відміну від бухгалтерських пакетів та електронних таблиць, надає всю інформацію, яка необхідна для керування ключовими областями бізнесу. Розглянутий програмний продукт SAP Business One представляє повний набір рішень, необхідних для автоматизації управління сучасним підприємством: оптимізація бізнес-процесів, прийняття правильних рішень і скорочення витрат.

Можливості SAP Business One:

- управління ресурсами підприємства (ERP);
- управління відносинами з клієнтами (CRM);
- управління електронним бізнесом.

Система SAP Business One є доступним, зручним в експлуатації програмним рішенням для автоматизації роботи підприємств, яке дозволяє компаніям, що розвиваються впорядкувати виробничі та управлінські процеси, надає розширені можливості управління господарською діяльністю. Інтуїтивно зрозумілий інтерфейс системи SAP Business One забезпечує швидкий доступ до важливих даних в режимі реального часу, гарантуючи гарантований рівень якості та точності прийнятих управлінських рішень. Використовуючи єдине джерело даних про клієнтів, компанії можуть застосовувати інструменти управлінського контролю для підвищення ефективності та прозорості процесу продажів[3].

Система SAP Business One є дворівневою клієнт-серверною архітектурою, в основі якої лежить технологія Win32. Продукт сумісний з операційною системою Windows, і підтримує роботу з СУБД Microsoft SQL Server. Рішення компанії SAP в повній мірі реалізує переваги інтеграції з технологіями MS Office і NT, використовуючи всі функціональні можливості служб електронної пошти та резервного копіювання Windows NT.

До складу системи SAP Business One входить набір інструментів розробника Software Developer Kit (SDK), що полегшує інтеграцію з програмами і службами сторонніх розробників. Цей набір SDK надає відкриті інтерфейси API, забезпечуючи зв'язок між усіма об'єктами системи і підвищений рівень ефективності при розробці та обслуговуванні засобів інтеграції з зовнішніми програмами та службами.

До особливостей даного продукту можна віднести:

- інтуїтивно-зрозумілий інтерфейс;
- інтегрований модуль CRM;
- вбудований аналіз прибутковості окремих операцій і результатів роботи з бізнес партнерами в цілому;
- гнучка управлінська звітність, в т.ч. динамічні звіти з можливістю отримання розшифровки і деталізації по кожному рядку, а також простота візуального отримання нових звітів;
- система оповіщення та контролю бізнес-процесів, побудована від процесу, а не від бази даних;
- інтеграція з Microsoft Office[7].

Продукт призначений саме для підприємств малого та середнього бізнесу. Єдина оболонка та єдиний інтерфейс всіх компонентів системи спрощує навчання персоналу та конфігурацію робочого місця. В системі реалізована «готова» технологія основних процесів життєдіяльності компанії, що знижує терміни впровадження продукту. Продукт є гнучким та адаптованим за рахунок можливості додавання користувацьких полів і таблиць, дизайнера екранних форм і звітів. При цьому, робота з одними полями і таблицями органічно вбудована в систему і не є чимось виділеним: поля можна додавати на форми, до них можна прикріплювати правила, вони можуть використовуватися в звітах і запитах. У призначених для користувача звітах є можливість drilldown і графічного представлення інформації; звіти можуть будуватися на базі SQL-запиту або по декількох таблицях.

У рішенні передбачено кілька інструментів побудови звітності від простого операційного

лістингу (адаптований інтерфейс SQL-запиту) до складних аналітичних зведень (інтегрований Crystal Reports). У стандартний пакет поставки включені наступні сервіси: SBO Mailer (пошта, факс), SBO Backup (резервне копіювання), SBO DI Service (доступ до даних), SBO EarlyWatch Alert (попередження про проблеми системи), Support Desk (відправка повідомлень в підтримку), SBO Integration Service (інтеграція з NetWeaver) та інші [6].

На сьогодні досить актуальним є рішення для iPhone SAP Business One для iPhone при використанні співробітниками підприємств малого бізнесу використовується як робочий інструмент смартфон. Мобільний додаток забезпечує постійний доступ до важливих даних і ключових інструментів рішення SAP Business One. Додаток SAP Business One для iPhone дозволяє перевіряти товарний запас і відомості про клієнтів, надає доступ до звітів, повідомлень. З його допомогою користувачі отримують доступ до даних в режимі реального часу, можуть ініціювати віддалені процеси та реагувати на події.

Починаючи з 2017 року, компанія BDO пропонує для України локалізовану версію SAP Business One, яка містить модулі для ведення бухгалтерського та податкового обліку, а також функціонал для розрахунку та виплати заробітної плати. Окрім цього, в українській версії SAP Business One налаштовані взаємодія з державними органами та автоматизація підготовки та вивантаження інформації для фіскальних служб. SAP Business One – це комплексне рішення, яке забезпечує керівників прозорістю всього бізнесу і повним контролем над кожним аспектом діяльності підприємства. Воно консолідує всю важливу інформацію та надає до неї моментальний доступ з будь-якого робочого пристрою. Можна створити єдиний інформаційний простір, об'єднуючи співробітників, рішення та підрозділи. Доступною є також міграція даних з попередніх систем. Інтеграція з іншими системами – за допомогою стандартних API та інтеграційної платформи, що поставляється разом з рішенням. Зі зростанням бізнесу можна розширювати функціонал SAP Business One відповідно до конкретних потреб і галузевих завдань. Також SAP Business One підтримує 27 мов і 43 локалізовані версії за допомогою понад 700 партнерів у 150 країнах світу. Важливою особливістю рішення стала його комплексність, воно охоплює чотири основних області бізнесу, що зазвичай вимага-

ють автоматизації за допомогою програмного забезпечення різних класів і подальшої їх інтеграції: управління ресурсами підприємства (ERP), управління документообігом, управління контактами і відносинами з клієнтами, оперативне управління. Зокрема, в рамках рішення реалізована інтеграція системи управління ресурсами підприємства SAP Business One з системою управління документообігом Open Text-Hummingbird, в результаті чого, при роботі в ERP-системі з'явилася можливість формувати пакет документів з системи управління документообігом, супроводжуючи будь-який документ, що знаходиться в роботі бізнес-процес (рахунки, рахунки-фактури, договори, накладні і т.д.) [3; 4].

**Висновки з цього дослідження.** Отже, система SAP Business One являє собою оригінальне управлінське рішення, яке дозволяє формалізувати бізнес-процеси підприємства, автоматично, здійснювати контроль за їх виконанням, надає співробітникам, клієнтам і партнерам зручний доступ до інформації, необхідної для прийняття зважених рішень. Дозволяє швидко адаптувати свої процеси до нових вимог бізнес-середовища. Важливими перевагами системи є доступна ціна і короткі терміни впровадження. Подальший розвиток ринку програмного забезпечення, з урахуванням впровадження сучасних програмних рішень, дозволить не тільки забезпечити ефективне розширення діяльності підприємств, а й стане запорукою успішного розвитку національної економіки.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. «Про затвердження плану заходів з підтримки розвитку індустрії програмної продукції України на 2015 рік» [Електронний ресурс] / Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 338-р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/338-2015-p>.
2. IT ринок. Дослідження та рекомендації // IT Ukraine Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itukraine.org.ua/it-rynok>.
3. Марусей Т. Впровадження CRM-систем у маркетингову діяльність підприємства. Економіка та держава. 2016. № 6. С. 87–89.
4. Марусей Т.В. ERP-системи як сучасний засіб управління ресурсами підприємства. Актуальні проблеми аграрної економіки: теорія, практика, стратегія: Міжнар. наук.-практ. конф. присвяченої 45-річчю економічного факультету Подільського державного аграрно-технічного університету, м. Кам'янець-Подільський 12-13 жовтня 2017 р.: збірник тез. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2017. – С. 321-324.
5. Опис рішення SAP. Рішення SAP для малого та середнього бізнесу. Змініть свій бізнес разом з SAP Business One. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://events.sap.com/ua/b1ukraine/en/home>.
6. Янчук Т. В. Алгоритм впровадження інформаційних технологій в сучасний бізнес / Т. В. Янчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Випуск 5. Частина 3. – С. 128–130.
7. SAP Business One. <http://go.sap.com/product/enterprise-management/business-one.html>

#### REFERENCES:

1. "Pro zatverdzhennya planu zakhodiv z pidtrimki rozvitku industriy programnoy produktsiy Ukraini na 2015 rik" [Elektronniy resurs] / Zatverdzheno rozporядzhennyam Kabinetu Ministriv Ukraini vid 8 kvitnya 2015 r. № 338-r. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/338-2015-r>.
2. IT rinok. Doslidzhennya ta rekomendatsii // IT Ukraine Association [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://itukraine.org.ua/it-rynok>
3. Marusey T. (2016). Vprovadzhennya CRM-sistem u marketingovu diyal'nist' pidpriemstva. Ekonomika ta derzhava. № 6, pp. 87–89.
4. Marusey T.V. (2017). ERP-sistemi yak suchasniy zasib upravlinnya resursami pidpriemstva. [Aktual'ni problemi agrarnoi ekonomiki: teoriya, praktika, strategiya: Mizhnar. nauk.-prakt. konf. prisvyachenoї 45-richchyu ekonomichnogo fakul'tetu Podil'skogo derzhavnogo agrarno-tekhnichnogo universitetu, m. Kam`yanets'-Podil's'kiy 12-13 zhovtnya 2017 r].: zbirnik tez. Kam`yanets'-Podil's'kiy: Aksioma, pp. 321-324.
5. Opis rishennya SAP. Rishennya SAP dlya malogo ta seredn'ogo biznesu. Zminit' sviy biznes razom z SAP Business One. [Elektronniy resurs]. Rezhim dostupu: <http://events.sap.com/ua/b1ukraine/en/home>.
6. Yanchuk T.V. (2014). Algoritm vprovadzhennya informatsiynikh tekhnologiy v suchasniy biznes. Naukoviy visnik Khersons'kogo derzhavnogo universitetu. Seriya "Ekonomichni nauki". – Vipusk 5. Chastina 3. – Pp. 128–130.
7. SAP Business One. <http://go.sap.com/product/enterprise-management/business-one.html>

# Стохастичні методи у фінансовому моделюванні

**Янішевський В.С.**

кандидат фізико-математичних наук,  
доцент кафедри технологій управління  
Національного університету «Львівська політехніка»

Запропоновано стохастичний метод правильного визначення області змінних в деяких фінансових моделях. В основі методу лежить опис стохастичних моделей на основі рівняння Фоккера-Планка для умовної ймовірності. Запропонована побудова розв'язків, для яких на границі між допустимими і недопустимими значеннями змінних фінансових моделей потік умовної ймовірності рівний нулю. Шляхом перетворень задача зведена до побудови розв'язків з граничною умовою Неймана, для чого використані відомі методи математичної фізики. Зазначений алгоритм продемонстрований на прикладі моделі Васічека для процентної ставки, для якої визначена умовна ймовірність (її зображення Лапласа за часовою змінною) лише в області допустимих значень змінних.

**Ключові слова:** стохастичні рівняння, броунівський рух, модель Васічека.

Янишевский В.С. СТОХАСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ФИНАНСОВОМ МОДЕЛИРОВАНИИ

Предложен стохастический метод правильного определения области переменных в некоторых финансовых моделях. В основе метода лежит описание стохастических моделей на основе уравнения Фоккера-Планка для условной вероятности. Предложено построение решений, для которых на границе между допустимыми и недопустимыми значениями переменных финансовых моделей поток условной вероятности равен нулю. Путем преобразования задача сведена к построению решений с граничным условием Неймана, для чего использованы известные методы математической физики. Указанный алгоритм продемонстрирован на примере модели Васичека для процентной ставки, для которой определена условная вероятность (ее изображение Лапласа по временной переменной) только в области допустимых значений переменных.

**Ключевые слова:** стохастические уравнения, броуновское движение, модель Васичека.

Yanishevsky V.S. STOCHASTIC METHODS IN MODELING OF FINANCIAL PROCESSES

A stochastic method of correct determination of domain of variables for some financial models is proposed. The method is based on describing of stochastic models based on Fokker-Plank equation for conditional probability. The approach of building solutions for which the probability flow on the bound of allowed and not allowed values of financial models variables is equal to zero is proposed. By means of transforms the problem is reduced to a problem of building solutions with the Neumann boundary conditions, for which the well-known methods of mathematical physics are used. The stated algorithm is applied on the example of Vasicek model of interest rates for which the conditional probability (its Laplace transform with respect to a time variable) is defined only in domain of allowable variable values.

**Keywords:** stochastic equations, Brownian motion, Vasicek model.

**Постановка проблеми.** Методи стохастичного аналізу займають важливе місце в моделюванні ціноутворення різноманітних фінансових інструментів. Стохастична модель для опису фінансових активів і оцінки вартості опціонів, що ґрунтувалась на броунівському русі, вперше була побудована Башельє [1-3]. Попри простоту моделі їй присутній суттєвий недолік – ціна активу може набувати від'ємних значень, що не відповідає економічному змісту. Наступний важливий крок був здійснений Самуельсоном [2; 3], який запропонував для опису ціни акцій використовувати модель геометричного (економічного) броунівського руху, в якій усувався цей недолік. На основі моделі геометричного броунівського руху Блек і Шоулз

вивели знамениту формулу для оцінювання опціонів [2; 3].

Проблема коректного опису стохастичних змінних, що відповідають певним фінансовим показникам, притаманна ряді інших моделей. Одному із шляхів вирішення цієї проблеми присвячена дана стаття.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З того часу як Блек і Шоулз вивели знамениту формулу для оцінювання опціонів [2; 3] відбувся бурхливий розвиток стохастичних моделей для опису базових активів та похідних фінансових інструментів. Серед найбільш відомих – це модель Гестона [1; 3; 4], яка враховує також стохастичний процес для волатильності ціни базового активу. Стохастичні моделі були запропоновані для

опису процентних ставок, побудови часової структури дохідності облігацій [1; 3; 4]. Найбільш відомі серед них – моделі Мертона, Васічека, модель Кокса–Інгерсолла–Росса та інші. Найбільш привабливими через їх простоту виділяють моделі Мертона і Васічека. Зокрема модель Мертона як і модель Башельє – це моделі простого броунівського руху з дрейфом. Модель Васічека побудована за аналогією з відомою моделлю Орнштейна – Уленбека з фізики броунівських частинок [1; 5; 6]. Характерною рисою моделі Васічека, як і моделі Орнштейна – Уленбека є те, що вона описує наближення процентної ставки до заданого сталого рівня.

Постановка задачі. Як ми вже зазначали, одним із недоліків деяких стохастичних фінансових моделей є те, що випадкова змінна, яку вони описують, набуває від'ємних значень, що не відповідають економічному змісту задачі. Тому в зазначених моделях виникає потреба вводити певні обмеження для зміни випадкової змінної. Досягнути цього не завжди вдається в рамках самої моделі, а потрібно розглядати зовнішні граничні умови для стохастичних рівнянь. Граничні умови зручно застосовувати не у випадку самих стохастичних рівнянь виду (1), а з використанням еквівалентного опису стохастичних процесів за допомогою рівняння Фоккера – Планка для умовних ймовірностей. Зокрема, найбільш природним є використання граничних умов відбивання [1; 7]. Оскільки у точках відбивання потік ймовірності дорівнює нулю і тому випадкова величина набуватиме значень лише в необхідній області. В даній роботі на прикладі моделі Васічека для процентної ставки ми продемонструємо спосіб побудови умовної ймовірності стохастичної моделі, де змінна величина набуває лише додатних значень, що узгоджується з економічним змістом процентної ставки.

**Виклад основного матеріалу.** Стохастична динаміка процентної ставки  $r$  у моделі Васічека задається рівнянням [1; 3]:

$$dr = \beta(\mu - r)dt + \sigma dW(t). \quad (1)$$

Тут  $\mu, \beta, \sigma$  – сталі величини. За своїм змістом параметр  $\beta$  визначає швидкість прямування середнього значення процентної ставки до  $\mu$ ,  $\sigma$  – визначає дисперсію (волатильність) стохастичного процесу. Величина  $dW(t)$ , у рівнянні (1) задає стандартний вінерівський процес, який визначаються характеристиками:

$$\langle dW(t) \rangle = 0, \quad \langle dW(t)^2 \rangle = dt.$$

Можна показати, що стохастичному рівнянню (1) задовольняє наступний розв'язок [1; 6; 7]

$$r(t) = \mu + (r_0 - \mu)e^{-\beta(t-t_0)} + \sigma \int_{t_0}^t e^{-\beta(t-\tau)} dW(\tau). \quad (2)$$

На основі розв'язку (2) знаходимо, що змінна величина  $r(t)$  нормально розподілена з параметрами:

$$\langle r(t) \rangle = e^{-\beta(t-t_0)}(r_0 - \mu) + \mu;$$

$$\sigma(t) = \sqrt{\langle r(t)^2 \rangle - \langle r(t) \rangle^2} = \frac{\sigma}{\sqrt{2\beta}} \sqrt{1 - e^{-2\beta(t-t_0)}}. \quad (3)$$

В результаті умовну густину ймовірності розподілу випадкової величини  $r$  можна записати у вигляді

$$P(r, t, r_0, t_0) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma(t)^2}} \exp\left(-\frac{1}{2} \frac{(r - \langle r(t) \rangle)^2}{\sigma(t)^2}\right). \quad (4)$$

Звідси можна визначити ймовірність того, що випадкова величина в момент часу  $t$  набуває від'ємних значень

$$P_{r<0}(t) = \int_{-\infty}^0 P(r, t, r_0, t_0) dr = \frac{1}{2} \left(1 - \operatorname{erf}\left(\frac{\langle r(t) \rangle}{\sqrt{2}\sigma(t)}\right)\right).$$

Із зростання часу зазначена ймовірність прямує до

$$P_{r<0}(t \gg 1) \rightarrow \frac{1}{2} \left(1 - \operatorname{erf}\left(\frac{\sqrt{\beta}\mu}{\sigma}\right)\right).$$

Для значень  $\frac{\sqrt{\beta}\mu}{\sigma} \ll 1$  ймовірність  $P_{r<0}(t \gg 1) \rightarrow \frac{1}{2}$ . Таким чином параметр  $\frac{\sqrt{\beta}\mu}{\sigma}$  розділяє область параметрів, де випадкова величина  $r$  із значною ймовірністю перебуває у від'ємній області і де такими процесами можна знехтувати.

**Умовна ймовірність в моделі Васічека на осі ( $r \in R$ )**

Умовна ймовірність переходу  $P(r, t, r_0, t_0)$ , що наведена у формулі (4), визначає ймовірність переходу з точки  $(r_0, t_0)$  в точку  $(r, t)$  і задовольняє рівняння Фоккера-Планка [1, 7].

$$\frac{\partial P(r, t)}{\partial t} + \beta(\mu - r) \frac{\partial P(r, t)}{\partial r} - \frac{1}{2} \sigma^2 \frac{\partial^2 P(r, t)}{\partial r^2} - \beta P(r, t) = 0. \quad (5)$$

Для спрощення запису координати точки  $(r_0, t_0)$  у рівнянні (5) не вказані. Оскільки нам потрібні будуть певні розв'язки пов'язані з рівнянням (5), виконаємо ряд перетворень рівняння. Зокрема рівняння для умовної ймовірності має стаціонарний розв'язок (отримується у рівнянні (5) якщо покласти  $\partial P(r, t)/\partial t = 0$ )

$$P_s(r, t) = C \exp\left(-\frac{\beta r(r - 2\mu)}{\sigma^2}\right). \quad (6)$$

Тут стала  $C$  визначається з умови нормування і розв'язок заданий на всій осі  $r \in R$ . Наступним кроком у рівнянні (5) виконаємо заміну

$$P(r,t) = \exp\left(-\frac{\beta r(r-2\mu)}{\sigma^2}\right) P_1(r,t), \quad (7)$$

де функція  $P_1(r,t)$  задовольняє рівняння

$$\frac{\partial P_1(r,t)}{\partial t} + \beta(\mu-r) \frac{\partial P_1(r,t)}{\partial r} - \frac{1}{2}\sigma^2 \frac{\partial^2 P_1(r,t)}{\partial r^2} = 0. \quad (8)$$

Усунемо також доданок з першою похідною за  $r$  у рівнянні (8) і перейдемо до еквівалентного рівняння у канонічній формі. Зазначених перетворень досягаємо такою заміною:

$$P_1(r,t) = F(r,t)P_2(r,t);$$

$$F(r,t) = \exp\left(\frac{\beta r(r-2\mu)}{2\sigma^2} - \frac{\beta^2 \mu^2}{2\sigma^2} t + \frac{\beta}{2} t\right). \quad (9)$$

Відповідно функція  $P_2(r,t)$  задовольняє наступне рівняння

$$\frac{\partial P_2(r,t)}{\partial t} - \frac{1}{2}\sigma^2 \frac{\partial^2 P_2(r,t)}{\partial r^2} + \frac{\beta^2 r(\mu-2r)}{2\sigma^2} P_2(r,t) = 0. \quad (10)$$

Отримане рівняння (9) добре вивчене у математичній фізиці і описує осцилятор з лінійним доданком [5, 8]. Відомий розв'язок  $P_2(r,t,r_0,t_0)$  задачі Коші для цього рівняння з початковою умовою  $P_2(r,t,r_0,t_0) \xrightarrow{t \rightarrow t_0} \delta(r-r_0)$ . Функція  $P_2(r,t,r_0,t_0)$  є також функцією Гріна рівняння (10) і визначається наступним виразом

$$P_2(r,t,r_0,t_0) = \sqrt{\frac{\beta}{2\pi\sigma^2 \sinh(\beta(t-t_0))}} \exp\left(\frac{\beta^2 \mu^2 (t-t_0)}{2\sigma^2}\right) \times \exp\left(-\frac{\beta}{2\sigma^2 \sinh(\beta(t-t_0))} \left[ ((r-\mu)^2 + (r_0-\mu)^2) \times \cosh(\beta(t-t_0)) - 2(r-\mu)(r_0-\mu) \right]\right). \quad (11)$$

Наведений розв'язок заданий на усій осі  $r, r_0 \in R$  і задовольняє граничним умовам на нескінченості

$$G_2(r,t, \pm\infty, t_0) = G_2(\pm\infty, t, r_0, t_0) = 0.$$

На основі  $P_2(r,t,r_0,t_0)$  отримаємо функцію Гріна функцію  $P_1(r,t,r_0,t_0)$  для рівняння (8)

$$P_1(r,t,r_0,t_0) = F(r,t)P_2(r,t,r_0,t_0)F^{-1}(r_0,t_0),$$

$$P_1(r,t,r_0,t_0) = \sqrt{\frac{\beta}{2\pi\sigma^2 \sinh(\beta(t-t_0))}} \exp\left(\frac{\beta(t-t_0)}{2}\right) \times \exp\left(\frac{\beta r(r-2\mu)}{2\sigma^2} - \frac{\beta r_0(r_0-2\mu)}{2\sigma^2}\right) \times \exp\left(-\frac{\beta}{2\sigma^2 \sinh(\beta(t-t_0))} \left[ ((r-\mu)^2 + (r_0-\mu)^2) \times \cosh(\beta(t-t_0)) - 2(r-\mu)(r_0-\mu) \right]\right), \quad (12)$$

а також отримуємо зв'язок з умовною ймовірністю  $P(r,t,r_0,t_0)$  (також функцією Гріна рівняння (5))

$$P(r,t,r_0,t_0) = \exp\left(-\frac{\beta r(r-2\mu)}{\sigma^2}\right) \times P_1(r,t,r_0,t_0) \exp\left(\frac{\beta r_0(r_0-2\mu)}{\sigma^2}\right). \quad (13)$$

Простою підстановкою (12) у (13) отримаємо

$$P(r,t,r_0,t_0) = \sqrt{\frac{\beta}{2\pi\sigma^2 \sinh(\beta(t-t_0))}} \times \exp\left(-\frac{\beta}{2\sigma^2} ((r-\mu)^2 - (r_0-\mu)^2)\right) \exp\left(\frac{1}{2}\beta(t-t_0)\right) \times \exp\left(-\frac{\beta}{2\sigma^2 \sinh(\beta(t-t_0))} \left[ ((r-\mu)^2 + (r_0-\mu)^2) \times \cosh(\beta(t-t_0)) - 2(r-\mu)(r_0-\mu) \right]\right). \quad (14)$$

Неважко переконатись, що параметри знайдені за допомогою перехідної ймовірності  $P(r,t,r_0,t_0)$  (14) співпадають з такими наведеними у формулі (3), і умовні ймовірності задані формулами (4) і (14) співпадають.

$$\langle r(t) \rangle = \int_{-\infty}^{\infty} P(r,t,r_0,t_0) r dr;$$

$$\langle r(t) \rangle = e^{-\beta(t-t_0)}(r_0 - \mu) - \mu;$$

$$\langle r(t)^2 \rangle = \int_{-\infty}^{\infty} P(r,t,r_0,t_0) r^2 dr;$$

$$\sigma(t) = \sqrt{\langle r(t)^2 \rangle - \langle r(t) \rangle^2} = \frac{\sigma}{\sqrt{2\beta}} \sqrt{1 - e^{-2\beta(t-t_0)}}.$$

### Аналіз моделі Васічека на півосі ( $r \geq 0$ )

Для пошуку розв'язків рівняння для умовної ймовірності  $P(r,t)$ , де випадкова величина змінюється лише в області додатних значень  $r \geq 0$ , будемо вважати точку  $r=0$  межею відбивання. Тоді, як відомо [7], потік ймовірності  $J(r)$

$$J(r) = \beta(\mu-r)P(r,t) - \frac{1}{2}\sigma^2 \frac{\partial P(r,t)}{\partial r} \quad (15)$$

на цій межі повинен дорівнювати нулю  $J(0)=0$ . Таким чином, будемо шукати розв'язок рівняння для умовної ймовірності (5) за наявності граничної умови рівності нулю потоку ймовірності (15). Прямою підстановкою формули (7) у вираз для потоку (15) можна показати, що розв'язок  $P_1(r,t)$  рівняння (8) задовольнятиме умові Неймана

$$\left. \frac{\partial P_1(r,t)}{\partial r} \right|_{r=0} = 0. \quad (16)$$

Тому зручніше побудувати розв'язок  $P_1(r,t)$ , що задовольняє умові Неймана, а потім на його основі отримати розв'язок  $P(r,t)$ , що

задовольняє нульовому потоку ймовірності. Для побудови  $P_1(r, t)$  ми скористаємось розробленими методами математичної фізики [9, 10, 11], які дозволяють на основі розв'язків, що задані на всій осі (для одновимірної задачі), будувати розв'язки при додаванні граничних умов Неймана. Для безпосереднього застосування зазначених методів слід знайти перетворення Лапласа за часовою змінною від  $P_1(r, t, r_0, t_0)$ .

$$K_1(r, s, r_0) = \int_0^{\infty} P_1(r, t, r_0, t_0) e^{-s(t-t_0)} dt.$$

Зображення Лапласа  $K_1(r, s, r_0)$  знайдемо використовуючи відоме співвідношення для функції Гріна зміщеного осцилятора у математичній фізиці [8, 10]. Відмінність полягає у наявності додаткового множника  $\exp\left(\frac{\beta(t-t_0)}{2}\right)$  у (14), тому для зображення Лапласа  $K_1(r, s, r_0)$  додатково виконаємо зсув за змінною  $s$  ( $s \rightarrow s + \beta/2$ ). В результаті для зображення Лапласа  $K_1(r, s, r_0)$  отримаємо вираз

$$K_1(r, s, r_0) = \exp\left(\frac{\beta}{2\sigma^2}(r-r_0)(r+r_0-2\mu)\right) \times \begin{cases} \frac{1}{\sqrt{\pi\beta\sigma}} \Gamma\left(\frac{s}{\beta}\right) D_{\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}}{\sigma}(r-\mu)\right) D_{-\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}}{\sigma}(\mu-r_0)\right), r > r_0; \\ \frac{1}{\sqrt{\pi\beta\sigma}} \Gamma\left(\frac{s}{\beta}\right) D_{\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}}{\sigma}(\mu-r)\right) D_{-\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}}{\sigma}(r_0-\mu)\right), r < r_0 \end{cases} \quad (17)$$

Тут  $\Gamma(x)$ ,  $D_\nu(x)$  – гамма функція і функція параболічного циліндра відповідно [12].

На основі знайденого зображення побудуємо функцію  $K_1^N(r, s, r_0)$ , що задовольняє граничній умові Неймана у точках  $r, r_0 = 0$ . Загальний спосіб побудови функції Гріна, що задовольняє умові Неймана, розглянутий у [9, 10]. Шукана функція  $K_1^N(r, s, r_0)$  буде сумою вихідної  $K_1(r, s, r_0)$  та складової побудованої за певним правилом на основі  $K_1(r, s, r_0)$ . В результаті для  $K_1^N(r, s, r_0)$  запишемо:

$$K_1^N(r, s, r_0) = K_1(r, s, r_0) - \Delta K_1(r, s, r_0), \quad (18)$$

$$\Delta K_1(r, s, r_0) = \frac{\partial K_{1,r_0}(r, s, 0) \partial K_{1,r}(0, s, r_0)}{\partial^2 K_{1,r_0,r}(0, s, 0)}. \quad (19)$$

У формулі (19) у чисельнику присутні похідні першого порядку за  $r$  і  $r_0$  в точках  $r, r_0 = 0$ , відповідно, а у знаменнику похідна другого порядку за  $r$  і  $r_0$  в точках  $r, r_0 = 0$ . Побудоване таким чином зображення Лапласа  $K_1^N(r, s, r_0)$  перехідної ймовірності задовольняє умовам Неймана в точках  $r, r_0 = 0$  і визначене на півосі  $r, r_0 \geq 0$ . Простим обчисленням на основі формул (17) і (19) знайдемо

$$\Delta K_1(r, s, r_0) = \exp\left(\frac{\beta}{2\sigma^2}(r-r_0)(r+r_0-2\mu)\right) \times$$

$$\begin{cases} \frac{\Gamma\left(\frac{s}{\beta}\right) D_{1-\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}\mu}{\sigma}\right)}{\sqrt{\pi\beta}\sigma} D_{\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}(r-\mu)}{\sigma}\right) D_{-\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}(r_0-\mu)}{\sigma}\right), r > r_0, \\ \frac{\Gamma\left(\frac{s}{\beta}\right) D_{-1-\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}\mu}{\sigma}\right)}{\sqrt{\pi\beta}\sigma} D_{-\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}(r-\mu)}{\sigma}\right) D_{\frac{s}{\beta}}\left(\frac{\sqrt{2\beta}(r_0-\mu)}{\sigma}\right), r < r_0 \end{cases} \quad (20)$$

Тоді зображення Лапласа  $K^J(r, s, r_0)$  знайдено на основі  $K_1^N(r, s, r_0)$

$$K^J(r, s, r_0) = \exp\left(-\frac{\beta r(r-2\mu)}{\sigma^2}\right) \times K_1^N(r, s, r_0) \exp\left(\frac{\beta r_0(r_0-2\mu)}{\sigma^2}\right) \quad (21)$$

задовольняє умову рівності нулю потоку ймовірності в точках  $r, r_0 = 0$ . Відповідно, підставляючи вирази (18) і (19) у (21) отримаємо:

$$K^J(r, s, r_0) = \exp\left(-\frac{\beta r(r-2\mu)}{\sigma^2}\right) \times$$

$$\times K_1(r, s, r_0) \exp\left(\frac{\beta r_0(r_0-2\mu)}{\sigma^2}\right) - \Delta K(r, s, r_0) \quad (22)$$

$$\Delta K(r, s, r_0) = \exp\left(-\frac{\beta r(r-2\mu)}{\sigma^2}\right) \times \Delta K_1(r, s, r_0) \exp\left(\frac{\beta r_0(r_0-2\mu)}{\sigma^2}\right). \quad (23)$$

Здійснюючи обернене перетворення Лапласа від (23) отримаємо перехідну ймовірність для моделі Васічека задану на півосі.

$$P^J(r, t, r_0, t_0) = L_s^{-1}\left(K^J(r, s, r_0)\right). \quad (24)$$

Таким чином формули (18–24) дають розв'язок поставленої задачі – визначають стохастичний опис процентної ставки в моделі Васічека лише для додатних значень випадкової змінної.

У замкнутому вигляді виконати обернене перетворення Лапласа у (24) неможливо. Проте можна визначати середні значення параметрів моделі, досліджувати часову структуру дохідності в певних наближеннях, зокрема в наближенні значної волатильності

$$\left(\frac{\sqrt{\beta}\mu}{\sigma} \gg 1\right).$$

**Висновки.** Як відомо цінова динаміка різноманітних фінансових інструментів моделюється з допомогою стохастичних процесів. Сюди відносяться як ціноутворення базових активів, різних деривативів пов'язаних з ними, процентних ставок та інше. Проте в ряді моделей змінні можуть набувати значень, що не

відповідає економічному змісту фінансових показників. Тому слід вводити певні зовнішні обмеження для змінних моделі. В роботі запропоновано метод коректного введення обмежень для змінних в таких стохастичних моделях. В його основі лежить розгляд розв'язків рівняння Фоккера–Планка із врахуванням умови відбивання на межі, що відділяє область недопустимих значень змінних моделі. Шляхом ряду перетворень зазначена задача зведена до відомої задачі математичної фізики – побудови функції Гріна рівняння з додатковими умовами Неймана. Для моделі Васічека процентної ставки знайдене зобра-

ження Лапласа для умовної ймовірності для додатних значень ( $r > 0$ ). Безумовно, модель Васічека, обмежена на піввісь запропонованим методом, демонструє більш складну динаміку порівняно з простою гаусовою динамікою на всій числовій осі. Отримані вирази дозволяють досліджувати параметри моделі, будувати часову структуру дохідності в певних наближеннях, а також чисельними методами. Запропонований метод також може бути використаний для моделювання ліній підтримки та опору у ціновій динаміці акцій. Окреслені задачі будуть предметом подальших досліджень.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Ширяев А. Н. Основы стохастической финансовой математики : В 2 т. Т. 1 : Факты, модели. М.: МЦНМО, 2016. 440 с.
2. Джон К. Халл. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / Джон К. Халл. [Пер. с англ.] – М.: Издательство: Вильямс, 2007. – 1056 с.
3. Люу Ю-Д. Методы и алгоритмы финансовой математики / Ю-Д. Люу. [Пер. с англ.] – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 751 с.
4. P. Wilmott. Derivatives. The Theory and Practice of Financial Engineering / P. Wilmott. – John Wiley & Sons, Chichester, 1998. – 739 p.
5. В. С. Янішевський. Рівняння динаміки ціни опціону та моделі квантової механіки / В. С. Янішевський // Журнал фізичних досліджень. – 2014. – Т. 18, № 1. – С. 1005:1-1005:7.
6. Sergii Kuchuk-Iatsenko. Option pricing in the model with stochastic volatility driven by Ornstein–Uhlenbeck process. Simulation / Sergii Kuchuk-Iatsenko, Yuliya Mishura // Modern Stochastics: Theory and Applications. – 2015. – no. 2. – P. 355-369.
7. Гардинер К. В. Стохастические методы в естественных науках / Гардинер К. В. [Пер. с англ.] – М.: Мир, 1986. – 526 с.
8. H. Kleinert. Path integrals in quantum mechanics, statistics, polymer physics and financial markets / H. Kleinert. – Third edition. World Scientific Publishing Co., Inc., River Edge, 2004. – 1932 p.
9. Grosche C.  $\delta$ -function perturbations and boundary problems by path integration. Annalen der Physik, 1993, vol.2(6), p.557-589.
10. C. Grosche and F. Steiner: Table of Feynman Path Integrals; to appear in Springer Tracts in Modern Physics, 1998. – 449 p.
11. Marc Decaps, Ann De Scheppe, Marc Goovaerts. Applications of delta-function perturbation to the pricing of derivative securities. Physica A, Elsevier, 2004, 342, pp.677-692.
12. Абрамовиц М. Справочник по специальным функциям / Абрамовиц М., Стиган И. [Пер. с англ.] – М: Наука, 1979. – 834 с.

## REFERENCES:

1. Shiryayev A. N. (2016) Osnovy stokhasticheskoy finansovoy matematiki: V 2 t. T. 1: Fakty, modeli [Essentials of Stochastic Finance: In 2 V. V. 1: Facts, Models]. Moscow: MCCME. (in Russian)
2. Dzhon K. Khall (2007) Optsiony, fyuchery i drugie proizvodnye finansovye instrumenty [Options, futures, and other derivatives]. Moscow: Publisher: Williams. (in Russian)
3. Lyuu Yu-D. (2007) Metody i algoritmy finansovoy matematiki [Financial Engineering and Computation: Principles, Mathematics, and Algorithms]. Moscow: BINOM. Knowledge Laboratory. (in Russian)
4. P. Wilmott. Derivatives. The Theory and Practice of Financial Engineering / P. Wilmott. – John Wiley & Sons, Chichester, 1998. – 739 p.
5. V. S. Janishevs'kyj (2014) Rivnjannja dynamiky ciny opcionu ta modeli kvantovoi' mehaniky [Option price dynamics equation and models of quantum mechanics]. Journal of physical studies. vol. 18, no.1, pp. 1005–1011.



6. Sergii Kuchuk-Iatsenko. Option pricing in the model with stochastic volatility driven by Ornstein–Uhlenbeck process. Simulation / Sergii Kuchuk-Iatsenko, Yuliya Mishura // Modern Stochastics: Theory and Applications. – 2015. – no. 2. – P. 355-369.
7. Gardiner K. V. (1986) Stokhasticheskie metody v estestvennykh naukakh [Stochastic Methods: A Handbook for the Natural and Social Sciences]. Moscow: Mir. (in Russian)
8. H. Kleinert. Path integrals in quantum mechanics, statistics, polymer physics and financial markets / H. Kleinert. – Third edition. World Scientific Publishing Co., Inc., River Edge, 2004. – 1932 p.
9. Grosche C.  $\delta$ -function perturbations and boundary problems by path integration. Annalen der Physik, 1993, vol.2 (6), p. 557-589.
10. C. Grosche and F. Steiner: Table of Feynman Path Integrals; to appear in Springer Tracts in Modern Physics, 1998. – 449 p.
11. Marc Decaps, Ann De Scheppe, Marc Goovaerts. Applications of delta-function perturbation to the pricing of derivative securities. Physica A, Elsevier, 2004, 342, pp. 677-692.
12. Abramovits M. (1979) Spravochnik po spetsial'nym funktsiyam [Handbook of mathematical functions] – Moscow: Nauka. (in Russian)

## ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ  
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<b>Боднарчук Т.Л.</b> Історико-економічний огляд зовнішньої торгівлі західноукраїнських земель (XIX – початок XX ст.). . . . .	3
<b>Кадол О.М., Кадол Л.В., Кравчук Л.М.</b> Історія методології оподаткування нерухомості. . . . .	11
<b>Топорков А.И.</b> Физические и юридические лица: экспликация понятий. . . . .	16

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Гоблик В.В.</b> Оцінка впливу інституційного середовища на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах. . . . .	24
<b>Колінець Л.Б.</b> Фінансові інновації як чинники трансформації світового фінансового порядку. . . . .	28
<b>Коляда О.В., Райчева А.О.</b> Українська діаспора як чинник поглиблення зовнішньоекономічних відносин країни. . . . .	33
<b>Любохинець Л.С., Лабунець О.О.</b> Світові фінансові ринки в умовах глобалізації. . . . .	40
<b>Павлюк Т.С., Діденко М.В.</b> Аналіз розвитку світових ТНК: досвід для України. . . . .	46
<b>Пікулик О.І.</b> Україна у світовому господарстві. . . . .	53
<b>Reznikova T.O., Melnyk A.O.</b> Management specifics of enterprises' current assets in international financial activities. . . . .	58
<b>Севрук І.М., Рупчева А.О.</b> Конкурентоспроможність України на світовому ринку ІТ-послуг в умовах глобалізації. . . . .	65
<b>Федун І.Л., Генералов О.В.</b> Економічна глобалізація та формування міжнародних виробничих мереж. . . . .	71
<b>Юнацький М.О.</b> Огляд фінансових і нефінансових чинників впливу діяльності ТНК на економіку. . . . .	78
<b>Юр'єва П.Б.</b> Світовий ринок нафти: ключові характеристики та тенденції. . . . .	85

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Ганський В.О.</b> Комерціалізація ресурсів історико-культурної спадщини в туризмі: механізми, ліміти та бар'єри. . . . .	95
<b>Голей Ю.М.</b> Стратегія управління підприємствами виробничої та соціальної інфраструктури. . . . .	100
<b>Гончарук А.В.</b> Вплив кризових явищ на розвиток будівельної галузі України. . . . .	108
<b>Грицюк Н.О.</b> Сутність понять «нормування» та «стандартизація» як економічних категорій. . . . .	115
<b>Добровольський В.В., Логвиненко Н.І.</b> Оцінка ринку парфумерно-косметичних товарів. . . . .	120
<b>Залуїна О.М., Черниш Р.О.</b> Будівництво автомобільних доріг в аспекті туризмології. . . . .	124

<b>Карпенко О.О.</b> Аналіз досвіду використання інформаційно-комунікаційних технологій у портах світу. . . . .	130
<b>Карташова О.Г., Петько В.М.</b> Інституційні проблеми державного регулювання зеленого туризму в Україні. . . . .	138
<b>Крет І.З., Петрушка Т.О.</b> Механізм формування інноваційного потенціалу підприємства та вплив на якість продукції машинобудування. . . . .	143
<b>Ліщук Ю.С.</b> Розвиток біржового ринку сільськогосподарської продукції. . . . .	147
<b>Мартиненко В.О., Гордієнко В.П.</b> Аналіз функціонування офшорних зон та шляхи подолання наслідків їх негативного впливу на економіку України. . . . .	154
<b>Момот Т.В., Бубенко П.Т., Панов В.В.</b> Забезпечення економічної безпеки власників житлової нерухомості. . . . .	161
<b>Момот Т.В., Ващенко О.М., Тесленко Р.Ю.</b> Тіньова економіка як загроза економічній безпеці України. . . . .	169
<b>Остапенко Т.Г., Гращенко І.С., Прищепя Н.П.</b> Транспортна система України як елемент глобальної транспортної системи. . . . .	177
<b>Ярема Л.В., Замора О.І.</b> Подальший розвиток нових агроформувань та їх вплив на відродження сільських територій. . . . .	186
<b>Ящук Т.А., Чирва О.Г.</b> Статистичний аналіз фінансування системи вищої освіти в Україні. . . . .	193

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Бакало Н.В., Полякова А.О.</b> Управління ресурсним потенціалом промислових підприємств. . . . .	200
<b>Баранівський О.А.</b> Теоретичні аспекти оцінки фінансової стійкості підприємства. . . . .	206
<b>Берідзе Т.М., Серебренников В.М., Лохман Н.В.</b> Моніторинг виробничої діяльності підприємств Криворізького регіону. . . . .	213
<b>Біловол Р.І.</b> Системний підхід до формування методів управління підприємством. . . . .	219
<b>Влзнуук Т.Р.</b> Assessment of professional culture of University students and professors: the value-based approach. . . . .	224
<b>Васильців Н.М., Рожко Н.Я.</b> Сучасні тренди digital-маркетингу. . . . .	232
<b>Волошина О.А.</b> Теоретичні аспекти визначення та сутності економічного розвитку підприємства. . . . .	237
<b>Гайванович Н.В.</b> Розвиток маркетингових конкурентних стратегій малих і середніх підприємств в дистрибуційних мережах. . . . .	243
<b>Гнилянська О.В., Стукановська Н.Є.</b> Впровадження дистанційного управління на підприємстві. . . . .	252
<b>Горбовська О.О., Язвінська Н.В.</b> Маркетингове управління громадськими організаціями. . . . .	257
<b>Горохова Т.В., Фоменко Ю.Р.</b> Особливості управління логістичними процесами на авіатранспорті: основні інструменти і сучасні тенденції розвитку маркетингу галузі. . . . .	266
<b>Гросул В.А., Каленік К.В.</b> Лояльність споживачів як основний критерій формування конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства. . . . .	272
<b>Данилович-Кропивницька М.Л.</b> Формування мережевої культури в інституційному середовищі взаємодії підприємницьких структур. . . . .	278

<b>Данілова І.С.</b> Досвід здійснення інноваційної діяльності в Україні та світі. . . . .	<b>285</b>
<b>Дмитрук О.В., Круковська І.М., Свінцицька О.М.</b> Маркетинговий менеджмент як дієвий інструмент формування та реалізації кадрової політики медичних організацій. . . . .	<b>290</b>
<b>Довгань Л.Є., Ткач В.В.</b> Збереження та розвиток персоналу підприємств: проблеми та сучасні підходи до їх вирішення. . . . .	<b>296</b>
<b>Запащук Л.В.</b> Формування конкурентних переваг підприємства шляхом підвищення його енергоефективності. . . . .	<b>303</b>
<b>Іванченко В.В., Кривда О.В.</b> Оцінка трудових ресурсів у системі стратегічного управління підприємством. . . . .	<b>309</b>
<b>Квіта Г.М., Шіковець К.О., Безсмертна Ю.С.</b> Модельовання виробничих процесів автоматизованого виробництва. . . . .	<b>316</b>
<b>Кирилюк В.С., Семенова Т.В., Семенов О.Д.</b> Дослідження технічного рівня ливарного виробництва. . . . .	<b>322</b>
<b>Кислюк Л.В.</b> Сучасні інноваційно-комунікаційні технології в галузі рослинництва України. . . . .	<b>327</b>
<b>Коленда Н.В.</b> Стратегічний підхід до управління ризиками підприємства в умовах забезпечення його соціо-еколого-економічної безпеки. . . . .	<b>333</b>
<b>Кордзая Н.Р.</b> Вірусний маркетинг як метод електронної комерції. . . . .	<b>338</b>
<b>Котикова О.І., Орлов К.В., Тижневий А.В.</b> Рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва за ціною. . . . .	<b>344</b>
<b>Крамаренко А.В., Вишневська М.К.</b> Механізм функціонування системи оцінки ефективності управління персоналом. . . . .	<b>356</b>
<b>Кудінова М.М., Меденець В.В.</b> Менеджмент кар'єри. . . . .	<b>364</b>
<b>Ладунка І.С., Байдала М.О.</b> Напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності вітчизняних підприємств. . . . .	<b>371</b>
<b>Лисенко Т.І., Усіченко І.В., Алексєнко І.А.</b> Системний підхід до управління продуктивністю підприємства. . . . .	<b>376</b>
<b>Луценко І.С., Пімонова К.А.</b> Дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність фармацевтичних підприємств України. . . . .	<b>382</b>
<b>Лучко Г.Й.</b> Сучасний стан та тенденції інноваційного розвитку підприємств України. . . . .	<b>388</b>
<b>Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейнікова І.О.</b> Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості. . . . .	<b>396</b>
<b>Малашенко Ю.А., Єфременко А.Г., Заволока Ю.М.</b> Формування економічного змісту та роль інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. . . . .	<b>403</b>
<b>Мельник Т.С.</b> Формування основ класифікації послуг на пасажирському залізничному транспорті далекого сполучення. . . . .	<b>411</b>
<b>Могильна Л.М.</b> Вдосконалення стратегічного управління сільськогосподарським підприємством. . . . .	<b>418</b>
<b>Нездоймінов С.Г., Петрова А.С.</b> Напрями підвищення конкурентоспроможності екскурсійних послуг туристичних підприємств. . . . .	<b>425</b>
<b>Нусінов В.Я., Голівер В.П.</b> Модель оптимізації балансу інтересів у системі органів корпоративного управління акціонерним товариством. . . . .	<b>432</b>
<b>Папп В.В., Бошота Н.В.</b> Організаційний механізм управління якістю послуг на туристичних підприємствах. . . . .	<b>437</b>

<b>Пігуль Н.Г., Пігуль Є.І.</b> Сучасний стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. . . . .	444
<b>Побережний Р.О., Рибицька Ю.Л.</b> Практичні аспекти зменшення впливу ризиків на процес реструктуризації підприємств. . . . .	450
<b>Скочиляс С.М.</b> Економічні механізми планування інноваційної діяльності підприємств. . . . .	457
<b>Скупейко В.В.</b> Формування інституційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. . . . .	464
<b>Сомова Л.І., Проха Л.М., Шишкіна А.В.</b> Комплексна переробка каолінів: методологічний аспект розподілу витрат. . . . .	469
<b>Турчіна С.Г.</b> Перспективи розвитку аграрного підприємства – виробника експортоорієнтованої продукції. . . . .	476
<b>Ус М.І.</b> Інтернет-маркетинг як інструмент маркетингових комунікацій та складник комерційної діяльності підприємства. . . . .	482
<b>Федорова В.А.</b> Обоснование факторов формирования имиджа туристической фирмы. . . . .	489
<b>Хрущ Н.А.</b> Фінансово-аналітична діагностика діяльності підприємств автомобільного транспорту України. . . . .	494
<b>Шувар Н.М., Закалик Г.М., Удуд І.Р.</b> Перспективи розвитку екоготелів в Україні: економічний і психологічний аспекти. . . . .	502

#### РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Бошинда І.М.</b> Методичні засади формування та функціонування потенціалу малого бізнесу регіонів. . . . .	509
<b>Герцег В.А., Газуда Л.М.</b> Концептуальні основи розвитку сільських територій. . . . .	513
<b>Гуріна О.В., Огієнко М.М.</b> Стратегічний аналіз середовища розвитку людського потенціалу Причорноморського регіону. . . . .	519
<b>Дружиніна В.В., Луценко Г.П., Рижак А.І.</b> Економетричний аналіз чинників впливу на туристичні потоки регіону. . . . .	528
<b>Naumova N.H., Nikolaievska A.O.</b> Investment challenges harmonization in the Ukraine aviation transport industry. . . . .	535
<b>Павліха Н.В., Цимбалюк І.О., Долиняк Ю.О.</b> Особливості розвитку регіональних ринків освітніх послуг в Україні. . . . .	540
<b>Павлов К.В.</b> Оцінка соціально-економічних особливостей Західного регіонального ринку житлової нерухомості України. . . . .	545
<b>Полякова Ю.В.</b> Циклічність інноваційної діяльності та конкурентоспроможність: макро- і мезорівень. . . . .	555
<b>Семененко І.С., Нечитайло У.П., Семененко В.І.</b> Нормативна регламентація та регіональні особливості кадрового забезпечення інноваційного розвитку Закарпаття. . . . .	561
<b>Ярмолук Д.І.</b> Особливості розвитку молодіжного туризму Житомирського регіону. . . . .	570

#### ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

<b>Кузь А.О., Приварникова І.Ю.</b> Компаративний аналіз зарубіжного досвіду реалізації політики ресурсозбереження на підприємствах. . . . .	576
<b>Петрушка І.М., Мороз О.І., Петрушка К.І.</b> Рациональне використання природних ресурсів у технології очищення стічних вод. . . . .	585

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,  
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<b>Дериховська В.І.</b> Фактори посилення привабливості національної системи вищої освіти. . . . .	590
<b>Касич А.О.</b> Розробка методики аналізу рівня соціально-економічних втрат переміщених закладів вищої освіти. . . . .	598
<b>Мороз О.С.</b> Удосконалення процесу професійного навчання як напрям покращення процесів управління організацією. . . . .	604
<b>Нікітіна А.В., Решетняк А.В., Решетняк Д.О.</b> Дослідження гендерної асиметрії на ринку праці України. . . . .	610
<b>Охріменко О.О., Гранченко Е.Е.</b> Соціальна відповідальність страхового бізнесу як інструмент міжнародної конкурентоспроможності. . . . .	616
<b>Самойленко І.О.</b> Соціальний захист прав споживачів в умовах реформування ринку електроенергії. . . . .	626
<b>Яременко Л.М., Пономаренко Я.А.</b> Соціально-економічне значення споживчого кошика в Україні. . . . .	634

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<b>Бездітко Ю.М., Соїн А.В.</b> Оцінка показників структури банківської системи України. . . . .	640
<b>Борисова І.С.</b> Характерні та обов'язкові ознаки фінансів як економічної категорії. . . . .	646
<b>Виговська Н.Г., Литвинчук І.В.</b> Ефективність контролю місцевих фінансів у системі бюджетного менеджменту. . . . .	650
<b>Кміть В.М., Вовчанський Ю.В.</b> Оцінка механізму адміністрування та регулювання місцевих податків та зборів в Україні. . . . .	656
<b>Колосінська М.І., Катринуца К.І.</b> Аналіз банківського ринку як системоутворюючої ланки фінансового сектору країни: проблеми та шляхи розвитку в контексті Євроінтеграції. . . . .	663
<b>Коць О.О., Гоменюк В.В.</b> Сучасний стан і перспективи розвитку ринку платіжних карток в Україні. . . . .	671
<b>Лаврук Н.А., Русул Л.В.</b> Дослідження фінансових результатів діяльності страхових організацій. . . . .	679
<b>Ларіонова К.Л., Безвух С.В.</b> Фінансові результати діяльності банківських установ України у 2014–2017 роках: стан та заходи покращення. . . . .	688
<b>Левченко І.А., Борівський Р.О.</b> Організація внутрішнього контролю кругообігу капіталу на підприємствах автотранспорту. . . . .	699
<b>Меренкова Л.О.</b> Боргова безпека України: теоретичні засади, стан, перспективи. . . . .	704
<b>Момот І.О., Момот Ю.Г., Козенков Д.Є.</b> Сутність та особливості функціонування криптовалюти. . . . .	713
<b>Остапчук В.О.</b> Перспективи фінансової децентралізації в Україні: нормативно-правовий аспект. . . . .	720
<b>Рекуненко І.І., Божко М.І., Зимогляд А.В.</b> Вплив грошового ринку на розвиток економіки країни. . . . .	727
<b>Самура Ю.О.</b> Ризик-менеджмент у системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, установ та організацій. . . . .	732
<b>Світлична В.Ю., Дериволков В.О.</b> Організаційні аспекти здійснення банківського фінансового моніторингу. . . . .	739

<b>Сердюков К.Г., Сукрушева Г.О., Нестерова С.М.</b> Теоретична сутність антикризового управління на підприємстві. . . . .	746
<b>Станіславчук Н.О., Дем'янишина О.А., Мовчанюк А.В.</b> Партиципаторне бюджетування як інноваційний механізм управління. . . . .	751
<b>Стеценко Т.В., Пенська І.О., Биканова А.В.</b> Оцінка фінансового вирівнювання доходів місцевих бюджетів: регіональний аспект. . . . .	756
<b>Сукрушева Г.О., Сіра А.Ю.</b> Теоретичні аспекти стратегії розвитку підприємства. . . . .	764
<b>Федорова Ю.В.</b> Криптовалюти та їх місце у фінансовій системі. . . . .	771
<b>Хромушина Л.А.</b> Депозитна політика комерційних банків та її реалізація на регіональному рівні. . . . .	775
<b>Чемчикаленко Р.А., Яременко В.Г., Павленко О.О.</b> Удосконалення системи діагностики платоспроможності підприємства. . . . .	780
<b>Шалигіна І.В.</b> Необхідність проведення оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства. . . . .	785
<b>Швець Ю.О., Горбачов О.Є.</b> Сучасний стан банківського кредитування в Україні: проблеми та перспективи. . . . .	793
<b>Школьник І.О., Івашина А.О.</b> Критерії оцінки боргової стійкості: світова та вітчизняна практика. . . . .	799
<b>Юдіна С.В., Писаревський Б.І.</b> Потенціал подальшого зростання фінансових ресурсів в Україні. . . . .	807

#### БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<b>Глазко Н.Д., Ващілова Н.В., Домбровська В.В.</b> Історичний аспект аналізу господарської діяльності та його класифікація. . . . .	814
<b>Горбань С.Ю.</b> Оцінка основних засобів за справедливою вартістю: вимога сьогодення. . . . .	820
<b>Грицай О.І., Станасюк Н.С.</b> Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. . . . .	825
<b>Ілляшенко К.В.</b> Облікові аспекти формування показників статистичної звітності. . . . .	833
<b>Кемарська Л.Г.</b> Теоретичні аспекти обліку й аналізу суб'єктів державного сектору в умовах соціально орієнтованої економіки. . . . .	837
<b>Коляда А.Л.</b> Особливості використання прогностичного аналізу для підвищення ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств. . . . .	843
<b>Кравченко М.В., Даценко А.Є., Золотаренко Ю.В.</b> Теоретичні аспекти контролю й аудиту процесу реалізації готової продукції в аграрному підприємстві. . . . .	848
<b>Красота О.Г.</b> Визначення напрямів аудиту відтворення основних засобів. . . . .	852
<b>Людвенко Д.В.</b> Особливості обліку непрофільних активів в сучасних умовах господарювання. . . . .	857
<b>Матвєєв В.В., Гайдаржийська О.М., Задорожна А.В.</b> Дослідження теоретичних аспектів організації та здійснення безготівкових розрахунків. . . . .	863
<b>Мелень О.В., Бережна Г.М.</b> Вплив фінансових результатів на запас фінансової стійкості підприємства. . . . .	867
<b>Мулик Т.О., Бельдїй А.М., Левчук М.С.</b> Оцінка шляхів зміцнення продуктивності праці як засобу управління ефективністю виробництва продукції в сільському господарстві. . . . .	871
<b>Поповиченко Г.С.</b> Формування новітніх підходів до практичних потреб з організації обліку основних засобів. . . . .	877

<b>Сарапіна О.А., Стефанович Н.Я.</b> Соціальна відповідальність студентів спеціальності «облік і оподаткування» . . . . .	<b>884</b>
<b>Славкова О.П., Гаркуша С.А.</b> Амортизація плодоносних рослин: бухгалтерський погляд . . . . .	<b>891</b>
<b>Тарасова Г.О., Гулевич С.В.</b> Організація обліку виробничих запасів підприємства та шляхи його удосконалення . . . . .	<b>896</b>
<b>Чайка Т.Ю., Лошакова С.Є., Водоріз Я.С.</b> Розрахунок коефіцієнтів ліквідності за балансом, урахування фінансових і виробничих особливостей підприємства під час здійснення коефіцієнтного аналізу ліквідності. . . . .	<b>900</b>
<b>Шехтерле Р.Р.</b> Сучасні шляхи підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю. . . . .	<b>909</b>

## СТАТИСТИКА

<b>Аксьонова І.В.</b> Статистичний аналіз стратифікації українського суспільства за рівнем доходів. . . . .	<b>917</b>
--	------------

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<b>Бабенко К.Є.</b> Блокчейн в економіці та бізнесі. . . . .	<b>924</b>
<b>Гафіяк А.М.</b> ІТ-технології та бізнес-аналітика. . . . .	<b>933</b>
<b>Задорожня Т.М., Параниця Н.В.</b> Функціонування механізму взаємодії банківського та реального секторів в Україні. . . . .	<b>938</b>
<b>Zaika Y.A., Kunts S.A.</b> Basis of development of enterprise development strategy. . . . .	<b>946</b>
<b>Кисільова І.Ю.</b> Оцінка ризику неплатоспроможності страхової організації. . . . .	<b>951</b>
<b>Марусей Т.В., Білик Т.Л.</b> Особливості програмного рішення SAP Business One в управлінні сучасним підприємством. . . . .	<b>956</b>
<b>Янішевський В.С.</b> Стохастичні методи у фінансовому моделюванні. . . . .	<b>960</b>



Електронне наукове фахове видання

# ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 15

Коректура • *В.М. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Засновник видання:

Мукачівський державний університет

Адреса редакції: 89600, Україна, Закарпатська область,

м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

Тел./факс: +38 (068) 813 59 09

Веб-сайт журналу: [www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua)

E-mail редакції: [journal@economyandsociety.in.ua](mailto:journal@economyandsociety.in.ua)