

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**

---

---

Серія  
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 23

Частина 2

Ужгород-2019

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор  
**Химинець Василь Васильович** – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор  
**Мікловда Василь Петрович** – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України  
**Філіпенко Антон Сергійович** – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України  
**Газуда Михайло Васильович** – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор  
**Луцишин Зоряна Орестівна** – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор  
**Старостіна Алла Олексіївна** – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор  
**Слава Світлана Степанівна** – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент  
**Черленяк Іван Іванович** – професор Ужгородського національного університету, доктор наук з державного управління  
**Заяць Олена Іванівна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
**Ерфан Єва Алоїсівна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
**Кушнір Наталія Олексіївна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
**Шинкар Віктор Андрійович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
**Король Марина Михайлівна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
**Рошко Світлана Михайлівна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук  
**Бурунова Олена** – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)  
**Andrzej Krynski** – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)  
**Ioan Horga** – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)  
**Eudmila Lipková** – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

**Науковий вісник Ужгородського національного університету.**  
**Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»**  
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet**  
**Вченою радою Державного вищого навчального закладу**  
**«Ужгородський національний університет»**  
на підставі Протоколу № 2 від 24 січня 2019 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
серія KB № 21015-10815P,  
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

## ЗМІСТ

<b>Мардус Н. Ю.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ.....	5
<b>Marek K., Cisko L.</b> K ZMLUVÁM PRÍKAZNÉHO TYPU V ČESKEJ REPUBLICE PRÍKAZNÁ ZMLUVA, ZMLUVA O SPROSTREDKOVANÍ, ZMLUVA KOMISIONÁRSKA.....	10
<b>Мельник О. М.</b> РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ.....	17
<b>Мізюк С. Г., Рак А. В.</b> НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ.....	23
<b>Мостепан В. Л.</b> ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ.....	30
<b>Мостепан С. Д.</b> «ЗЕЛЕНЕ КРЕДИТУВАННЯ» ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ.....	34
<b>Огородник В. В.</b> ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ З ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ В УКРАЇНІ (СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ).....	38
<b>Ольховая І. О.</b> ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	43
<b>Пальчук О. І.</b> КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	47
<b>Патика Н. І.</b> НАПРЯМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ АГРАРНИЙ РИНОК.....	53
<b>Пелех О. Б.</b> АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВВП УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	60
<b>Петрашевська А. Д., Пенкова К. І.</b> СВІТОВИЙ ДОСВІД ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	65
<b>Пристемський О. С., Подаков Є. С.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	71
<b>Продан М. В.</b> ДЕПОЗИТНІ РЕСУРСИ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ, РЕАЛІЇ І ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	75
<b>Руденко О. А.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЗАХОДІВ У СПОЛУЧЕНИХ ШТАТАХ АМЕРИКИ.....	82
<b>Рудь І. Ю.</b> СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	87
<b>Сікстіна Н. Г.</b> ВИРОБНИЧО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЕЛЕМЕНТ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО МІНЛИВИХ УМОВ.....	91

<b>Спасів Н. Я.</b> СИСТЕМА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: НАУКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІЗНАННЯ.....	95
<b>Туль С. І.</b> НОВІ ФОРМИ ПРАЦІ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	100
<b>Усатенко О. В., Пашкевич М. С.</b> АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ В СИСТЕМІ ОБОВ'ЯЗКОВОГО АУДИТУ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ.....	105
<b>Філіпішина Л. М.</b> ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	110
<b>Цимбал Л. І., Предко Ю. В.</b> ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	116
<b>Чжан Минцзюнь</b> АНАЛІЗ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	121
<b>Чорний О. В.</b> ЕКОНОМІЧНА НАУКА І МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ХАРАКТЕР ПРОБЛЕМАТИКИ.....	127
<b>Шашина М. В.</b> ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	131
<b>Шедяков В. Е.</b> УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ КАК УСЛОВИЕ УСПЕХА МЕЖПАРАДИГМАЛЬНОГО ПЕРЕХОДА.....	137
<b>Юрчук Н. П.</b> CRM-СИСТЕМИ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ.....	141
<b>Юхновська Ю. О.</b> ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ТУРИСТИЧНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ.....	147

**Мардус Н. Ю.**  
кандидат економічних наук, доцент  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

**Mardus Nataliya**  
PhD in economics, Associate professor  
National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute"

## ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

**Анотація.** У статті розглянуто науково-методичні підходи до прогнозування розвитку внутрішнього ринку товарів. Обґрунтовано використання методів прогнозування внутрішнього ринку товарів, що полягає в поєднанні методу ковзної середньої з методом аналітичного вирівнювання. Здійснено прогнозування внутрішнього ринку товарів за коефіцієнтами зміни об'ємно-цінових параметрів. У результаті дослідження отримано результати щодо прогнозування за коефіцієнтами зміни рівномірності розподілу товарообігу внутрішнього ринку товарів, структурою товарообігу за товарними групами внутрішнього ринку товарів, коефіцієнтами зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів, суб'єктами внутрішнього ринку товарів, а також визначено прогресивність змін в структурі внутрішнього ринку товарів.

**Ключові слова:** метод, товар, ринок, прогноз, зміна, коефіцієнт.

**Вступ та постановка проблеми.** Задля прогнозування застосовуються різноманітні методи, серед яких одними з найбільш поширених є метод ковзної середньої та метод аналітичного вирівнювання. Сутність методу ковзної середньої полягає в тому, що для первинного ряду динаміки формуються збільшені інтервали, які складаються з однакової кількості значень (бажано непарної кількості). Кожен послідовний інтервал отримується послідовним зміщенням від початкового на 1 значення. Для новоутворених інтервалів розраховуються середні значення, що дає змогу отримати новий ряд, побудований з ковзних середніх, який дає виразну тенденцію розвитку явища за рахунок усунування коливань значень внаслідок випадкових причин. Водночас використання цього методу дає змогу дати лише описову характеристику наявної тенденції, а отримати узагальнену статистичну оцінку тренду з його використанням неможливо. Отже, виникає потреба поєднання методу ковзної середньої з методом аналітичного вирівнювання. Сутність цього методу полягає в тому, що значення ряду замінюються на обчислені на основі певної функції залежності значення, що найточніше відображає загальну тенденцію, для чого використовується метод найменших квадратів [1–4].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання аналітичного дослідження процесів, що виникають на внутрішньому ринку з використанням методів прогнозування, розглядали такі вчені, як В. Бодров, А. Герасименко, О. Міняйло, В. Точилін, Т. Осташко, О. Пустовойт, Ю. Пахомов, Ю. Уманців. Проте доцільно для аналізу вибирати метод ковзної середньої та метод аналітичного вирівнювання. Сполучення цих методів дасть змогу згладити випадкові коливання коефіцієнтів розвитку, отримати формули їх зміни в часі, а за їхньої допомоги отримати прогнозні дані на наступний період.

**Метою** статті є обґрунтування методів прогнозування, прогноз внутрішнього ринку товарів, виявлення прогресивних змін в структурі внутрішнього ринку товарів.

**Результати дослідження.** В табл. 1 наведено результати розрахунку ковзної середньої за коефіцієнтами зміни об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку товарів.

Як видно з даних табл. 1, застосування ковзної середньої дало змогу зменшити коливання коефіцієнтів зміни об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку товарів. Так, коефіцієнт варіації за початковим рядом динаміки коефіцієнта зміни фізичного обсягу оптового товарообігу склав 0,148, що свідчить про помірну варіацію показника,

Таблиця 1

**Результати розрахунку ковзних середніх за коефіцієнтами зміни об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку товарів**

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Коефіцієнт варіації	
									початковий ряд	згладжений ряд
Коефіцієнт зміни фізичного обсягу оптового товарообігу	0,951	0,970	1,056	1,010	0,901	0,864	0,909	1,023	0,148	0,069
Коефіцієнт зміни фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі	1,032	1,019	1,127	1,134	1,056	0,934	0,916	0,974	0,134	0,079
Коефіцієнт зміни фізичного обсягу роздрібного товарообігу	1,017	1,003	1,117	1,110	1,032	0,917	0,913	0,997	0,143	0,075
Коефіцієнт зміни фізичного обсягу внутрішнього ринку	1,013	1,073	1,179	1,138	0,987	0,834	0,930	1,000	0,208	0,099

Джерело: розраховано автором

тоді як його значення за згладженим рядом склало 0,069, тобто рівень варіації за новим побудованим рядом може вважатися слабким. Коефіцієнт варіації за початковим рядом динаміки коефіцієнта зміни фізичного обсягу обігу роздрібною торгівлю склав 0,134, що свідчить про помірну варіацію показника, тоді як його значення за згладженим рядом склало 0,079, тобто варіація за новим побудованим рядом може вважатися слабкою. Аналогічні висновки можна зробити за результатами розрахунку ковзної середньої за іншими коефіцієнтами зміни об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку товарів. Так, і за коефіцієнтом зміни фізичного обсягу роздрібного товарообігу, і за коефіцієнтом зміни фізичного обсягу внутрішнього ринку коефіцієнт варіації за згладженим рядом динаміки (0,075 та 0,099) є значно нижчим за коефіцієнт варіації за початковим рядом (0,143 та 0,208 відповідно). На основі згладженого ряду динаміки побудовано лінії тренду, визначено прогнозні значення коефіцієнтів зміни об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку товарів (табл. 2).

Як видно з даних табл. 2, за останні роки намітилась тенденція до зниження коефіцієнтів зміни об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку товарів, про що свідчать від'ємні значення коефіцієнтів парної кореляції за побудованими лініями тренду. При цьому величина коефіцієнта кореляції за трьома з чотирьох коефіцієнтів свідчить про помітний зв'язок їх значень з часовим фактором. За коефіцієнтом зміни фізичного обсягу роздрібного товарообігу значення коефіцієнта варіації хоча й лишається на помірному рівні, проте наближається до помітного рівня. Всі лінії тренду перевірені щодо адекватності та достовірності. Так, прогнозується, що значення коефіцієнта зміни фізичного обсягу оптового товарообігу

складе 0,935 пункти, коефіцієнта зміни фізичного обсягу обігу роздрібною торгівлю – 0,939 пункти, коефіцієнта зміни фізичного обсягу роздрібного товарообігу – 0,945 пункти, коефіцієнта зміни фізичного обсягу внутрішнього ринку – 0,913 пункти.

Частковий коефіцієнт зміни об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку товарів матиме таке значення:  $ID_{11} = \sqrt[4]{0,935 \cdot 0,939 \cdot 0,945 \cdot 0,913} = 0,933$ . Тобто частковий коефіцієнт зміни об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку товарів склале 0,933 пункти, що свідчитиме про його дегресивний характер.

В табл. 3 наведено результати розрахунку ковзної середньої за коефіцієнтами зміни рівномірності розподілу товарообігу.

Як видно з даних табл. 3, застосування ковзної середньої дало змогу зменшити коливання коефіцієнтів зміни рівномірності розподілу товарообігу внутрішнього ринку товарів. Так, коефіцієнт варіації за початковим рядом динаміки коефіцієнта зміни рівномірності розподілу оптового товарообігу склав 0,072, що свідчить про слабку варіацію показника, а його значення за згладженим рядом склало 0,047, тобто рівень варіації за новим побудованим рядом є значно нижчим, ніж за початковим. Аналогічні висновки можемо зробити, розглянувши результати розрахунку ковзної середньої за іншими коефіцієнтами зміни рівномірності розподілу товарообігу внутрішнього ринку товарів. Так, і за коефіцієнтом зміни рівномірності розподілу обігу роздрібною торгівлю, і за коефіцієнтом зміни рівномірності розподілу обсягу роздрібного товарообігу внутрішнього ринку коефіцієнт варіації за згладженим рядом динаміки (0,038 та 0,028) є значно нижчим за коефіцієнт варіації за початковим рядом (0,070 та 0,043, відповідно).

Таблиця 2

Результати прогнозування за коефіцієнтами зміни об'ємно-цінових параметрів з використанням аналітичного вирівнювання

Показник	Лінія тренду, коефіцієнт парної кореляції	Значення
Коефіцієнт зміни фізичного обсягу оптового товарообігу	$ID_1 = 0,9974 - 0,0057 \cdot t, R_t = -0,508$	0,935
Коефіцієнт зміни фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлю	$ID_2 = 1,1464 - 0,0189 \cdot t, R_t = -0,568$	0,939
Коефіцієнт зміни фізичного обсягу роздрібного товарообігу	$ID_3 = 1,1116 - 0,0151 \cdot t, R_t = -0,488$	0,945
Коефіцієнт зміни фізичного обсягу внутрішнього ринку	$ID_4 = 1,1731 - 0,0237 \cdot t, R_t = -0,523$	0,913

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Результати розрахунку ковзних середніх за коефіцієнтами зміни рівномірності розподілу товарообігу внутрішнього ринку товарів

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Коефіцієнт варіації	
									початковий ряд	згладжений ряд
Коефіцієнт зміни рівномірності розподілу обсягу оптового товарообігу	1,079	1,010	0,972	0,956	0,980	0,951	0,943	0,944	0,072	0,047
Коефіцієнт зміни рівномірності розподілу обсягу обігу роздрібною торгівлю	1,038	1,016	1,002	0,998	1,008	0,988	0,981	0,910	0,070	0,038
Коефіцієнт зміни рівномірності розподілу обсягу роздрібного товарообігу	1,030	1,014	1,004	1,003	0,998	0,981	0,972	0,941	0,043	0,028

Джерело: розраховано автором

Враховуючи все наведене вище, саме на основі згладженого ряду динаміки ми побудували лінії тренду та визначили прогнозні значення коефіцієнтів зміни рівномірності розподілу товарообігу внутрішнього ринку товарів.

Як видно з даних табл. 4, за останні роки намітилась тенденція до зниження коефіцієнтів зміни рівномірності розподілу товарообігу внутрішнього ринку товарів, про що свідчать від'ємні значення коефіцієнтів парної кореляції за побудованими лініями тренду. При цьому величина коефіцієнта кореляції за двома коефіцієнтами свідчить про сильний зв'язок їх значень з часовим фактором. За коефіцієнтом зміни рівномірності роздрібного товарообігу значення коефіцієнта кореляції свідчить про дуже сильний зв'язок. Всі лінії тренду перевірено щодо адекватності та достовірності. Як видно з даних табл. 4, прогнозне значення коефіцієнта зміни рівномірності розподілу оптового товарообігу складе 0,909 пункти, коефіцієнта зміни рівномірності розподілу обігу роздрібною торгівлі – 0,934 пункти, а коефіцієнта зміни рівномірності розподілу роздрібного товарообігу – 0,944 пункти. Частковий коефіцієнт зміни рівномірності розподілу товарообігу внутрішнього ринку товарів матиме таке значення:  $ID_{12} = \sqrt[3]{0,909 \cdot 0,934 \cdot 0,944} = 0,929$ . Тобто частковий коефіцієнт зміни рівномірності розподілу товарообігу внутрішнього ринку товарів складе 0,929 пункти, отже, матиме депресивний характер.

Узагальнюючий коефіцієнт розвитку функціонального характеру має такий значення:  $ID_1 = \sqrt{0,933 \cdot 0,929} = 0,931$ , узагальнюючий коефіцієнт розвитку функціонального характеру прогнозується на рівні 0,931 пункти, тобто в наступному році за інших рівних умов розвиток функціонального характеру буде депресивним. В табл. 5 наведено результати розрахунку ковзної середньої за коефіцієнтами зміни структури товарообігу за товарними групами.

Як видно з даних табл. 5, застосування ковзної середньої дало змогу вдвічі зменшити коливання коефіцієнтів зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів за товарними групами. Так, коефіцієнт варіації за почат-

ковим рядом динаміки коефіцієнтів зміни питомої ваги в оптовому та роздрібному товарообігу непродовольчих товарів склав 0,031, а його значення за згладженим рядом склало 0,015, тобто значення варіації за новим побудованим рядом є вдвічі нижчим, ніж за початковим. На основі згладженого ряду динаміки побудовано лінію тренду, визначено прогнозні значення коефіцієнтів зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів за товарними групами (табл. 6).

Як видно з даних табл. 6, за останні роки намітилась тенденція до зростання коефіцієнтів зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів за товарними групами, про що свідчать додатні значення коефіцієнтів парної кореляції за побудованими лініями тренду. При цьому величина коефіцієнта кореляції за обома коефіцієнтами свідчить про дуже сильний зв'язок їх значень з часовим фактором. Всі лінії тренду перевірено щодо адекватності та достовірності. Як видно з даних табл. 6, прогнозується, що коефіцієнти зміни питомої ваги в оптовому та роздрібному товарообігу непродовольчих товарів складатимуть 0,960 та 0,987 пункти. Частковий коефіцієнт зміни структури за товарними групами в прогнозованому періоді матиме таке значення:  $ID_{2,1} = \sqrt{0,960 \cdot 0,987} = 0,986$ .

В табл. 7 наведено результати розрахунку ковзної середньої за коефіцієнтами зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів за суб'єктами.

Як видно з даних табл. 7, застосування ковзної середньої дало змогу вдвічі зменшити коливання коефіцієнтів зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів за суб'єктами. Так, коефіцієнти варіації за початковим рядом динаміки коефіцієнтів зміни питомої ваги в оптовому та роздрібному товарообігу товарів вітчизняного виробника та інвестиційних товарів в обсязі внутрішнього ринку склали 0,046, 0,043 та 0,047, а його значення за згладженим рядом склали 0,036, 0,021 та 0,018, тобто значення варіації за новим побудованим рядом є нижчим, ніж за початковим. Саме на основі згладженого ряду динаміки побудовано лінію тренду, визначено прогнозні значення коефіцієнтів

Таблиця 4

**Результати прогнозування за коефіцієнтами зміни рівномірності розподілу товарообігу з використанням аналітичного вирівнювання**

Показники	Лінія тренду, коефіцієнт парної кореляції	Значення
Коефіцієнт зміни рівномірності розподілу обсягу оптового товарообігу	$ID_5 = 1,0814 - 0,0157 \cdot t$ , $R_{5t} = -0,835$	0,909
Коефіцієнт зміни рівномірності розподілу обсягу обігу роздрібною торгівлі	$ID_6 = 1,0777 - 0,0131 \cdot t$ , $R_{6t} = -0,853$	0,934
Коефіцієнт зміни рівномірності розподілу обсягу роздрібного товарообігу	$ID_7 = 1,0635 - 0,0108 \cdot t$ , $R_{7t} = -0,958$	0,944

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5

**Результати розрахунку ковзних середніх за коефіцієнтами зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів за товарними групами**

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Коефіцієнт варіації	
									початковий ряд	згладжений ряд
Коефіцієнт зміни питомої ваги в оптовому товарообігу непродовольчих товарів	0,968	0,992	1,004	1,004	0,992	1,007	1,010	1,013	0,031	0,015
Коефіцієнт зміни питомої ваги в роздрібному товарообігу непродовольчих товарів	0,961	0,978	0,999	0,991	0,987	0,995	1,001	1,008	0,031	0,015

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6

Результати прогнозування за коефіцієнтами зміни структури товарообігу за товарними групами з використанням аналітичного вирівнювання

Показники	Лінія тренду, коефіцієнт парної кореляції	Значення
Коефіцієнт зміни питомої ваги в оптовому товарообігу непродовольчих товарів	$ID_8 = 0,907 + 0,0048 \cdot t$ , $R_{8t} = 0,800$	0,960
Коефіцієнт зміни питомої ваги в роздрібному товарообігу непродовольчих товарів	$ID_9 = 0,9566 + 0,0051 \cdot t$ , $R_{9t} = 0,840$	0,987

Джерело: розраховано автором

Таблиця 7

Результати розрахунку ковзних середніх за коефіцієнтами зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів за суб'єктами

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Коефіцієнт варіації	
									початковий ряд	згладжений ряд
Коефіцієнт зміни питомої ваги продажу товарів вітчизняного виробництва в оптовому товарообігу	1,015	0,992	0,959	0,935	0,912	0,927	0,936	0,966	0,046	0,036
Коефіцієнт зміни питомої ваги продажу товарів вітчизняного виробництва в роздрібному товарообігу	1,017	0,993	0,953	0,963	0,977	0,997	0,990	0,970	0,043	0,021
Коефіцієнт зміни питомої ваги продажу інвестиційних товарів в обсязі внутрішнього ринку	1,020	1,010	1,008	1,000	0,987	0,972	1,014	1,029	0,047	0,018

Джерело: розраховано автором

Таблиця 8

Результати прогнозування за коефіцієнтами зміни структури товарообігу за суб'єктами з використанням аналітичного вирівнювання

Показник	Лінія тренду, коефіцієнт парної кореляції	Значення
Коефіцієнт зміни питомої ваги продажу товарів вітчизняного виробництва в оптовому товарообігу	$ID_{10} = 1,0122 - 0,0088 \cdot t$ , $R_{10t} = -0,620$	0,916
Коефіцієнт зміни питомої ваги продажу товарів вітчизняного виробництва в роздрібному товарообігу	$ID_{11} = 0,9980 - 0,0024 \cdot t$ , $R_{11t} = 0,584$	0,972
Коефіцієнт зміни питомої ваги продажу інвестиційних товарів в обсязі внутрішнього ринку	$ID_{12} = 1,0079 - 0,0004 \cdot t$ , $R_{12t} = 0,450$	0,984

Джерело: розраховано автором

зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів за суб'єктами.

Як видно з даних табл. 8, за останні роки намітилась тенденція до скорочення коефіцієнтів зміни структури товарообігу внутрішнього ринку товарів за суб'єктами, про що свідчать від'ємні значення коефіцієнтів парної кореляції за побудованими лініями тренду. При цьому величина коефіцієнта кореляції за двома коефіцієнтами свідчить про помітний зв'язок їх значень з часовим фактором. Всі лінії тренду перевірено щодо адекватності та достовірності. Прогнозується, що коефіцієнти зміни питомої ваги в оптовому та роздрібному товарообігу товарів вітчизняного виробництва складатимуть 0,916 та 0,972 пункти. Коефіцієнт зміни питомої ваги продажу інвестиційних товарів прогнозується на рівні 0,984 пункти.

Частковий коефіцієнт зміни структури за суб'єктами в прогнозованому періоді матиме таке значення:  $ID_{2,2} = \sqrt{0,916 \cdot 0,972 \cdot 0,984} = 0,957$ .

Узагальнюючий коефіцієнт розвитку структурного характеру матиме таке значення:  $ID_2 = \sqrt{0,986 \cdot 0,957} = 0,971$ .

**Висновки.** Згідно з розрахунками прогресивних змін в структурі внутрішнього ринку не очікується. Про це свідчить величина узагальнюючого коефіцієнта розвитку структурного характеру, що прогнозується на рівні 0,971 пункту.

Перспективою подальших досліджень є прогнозні розрахунки розвитку внутрішнього ринку товарів під час розроблення відповідних заходів в рамках стратегічного забезпечення розвитку ринку товарів, вжиття яких дало б змогу не допустити негативного розвитку подій або хоча би пом'якшити їхній вплив.

Список використаних джерел:

1. Нижник В. Методи оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств. *Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент*. 2012. Вип. 9 (2). С. 334–345.
2. Орлов Д. Проблема аналізу впливу зовнішнього середовища на функціонування організації. *Економіка і менеджмент*. 2013. № 1. С. 74–77.
3. Гайдаєнко О. Застосування кореляційно-регресійного аналізу для прогнозування результатів діяльності підприємства. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2017. Вип. 1 (13). Ч. 1. С. 16–23.
4. Головач А., Захожий В. Статистичне забезпечення управління економікою. *Прикладна статистика: навчальний посібник*. Київ: КНЕУ, 2005. 333 с.



## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТОВАРОВ

**Аннотация.** В статье рассмотрены научно-методические подходы к прогнозированию развития внутреннего рынка товаров. Обосновано использование методов прогнозирования внутреннего рынка товаров, которое заключается в сочетании метода скользящей средней с методом аналитического выравнивания. Осуществлено прогнозирование внутреннего рынка товаров по коэффициентам изменения объемно-ценовых параметров. В результате исследования получены результаты по прогнозированию по коэффициентам изменения равномерности распределения товарооборота внутреннего рынка товаров, структуре товарооборота по товарным группам внутреннего рынка товаров, коэффициентам изменения структуры товарооборота, субъектам внутреннего рынка товаров, а также определена прогрессивность изменений в структуре внутреннего рынка товаров.

**Ключевые слова:** метод, товар, рынок, прогноз, изменение, коэффициент.

## FORECASTING THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC MARKET OF GOODS

**Summary.** The article deals with the scientific and methodical approaches to forecasting the development of the domestic commodity market. The essence of the method of moving average is that for the initial range of dynamics, enlarged intervals, which consist of the same number of values, are formed. Each successive interval is obtained by a sequential shift from the initial to singles value. For newly created intervals, average values are calculated, which allows you to get a new series, built from moving averages. This method of analysis shows the tendency of the phenomenon through the elimination of the fluctuations of values due to random reasons. In combination with the moving average method, the method of analytical alignment is applied. The essence of this method is that the value of a row is replaced by the value that is calculated on the basis of a function of dependence, which most accurately reflects the general tendency. The combination of these methods will allow, firstly, to smooth the random fluctuations of the development factors, and secondly, to obtain formulas for their changes in time and with their help to obtain prediction data for the next period. The forecasting of the domestic market of goods is carried out on coefficients of changes in volume-price parameters. The results of forecasting on the coefficients of the change in the uniformity of the distribution of goods turnover of the domestic market of goods, the structure of commodity turnover by commodity groups of the domestic market of goods, on the coefficients of change in the structure of the commodity circulation of the domestic market of goods, on the subjects of the domestic market of goods and determined progressive changes in the structure of the domestic market of goods. The expediency of the conducted researches is predicted calculations of the development of the domestic market of goods in the development of appropriate measures within the framework of strategic support for the development of the market of goods. Implementation of the prognosticated approaches to forecasting will prevent the negative development of events or at least mitigate their impact.

**Key words:** method, product, market, forecast, change, coefficient.

**Marek K.**

*Prof. JUDr., CSc.*

*Vedúci Katedry občianskeho práva a pracovného práva  
Fakulty právnych a správnych štúdií  
Vysoké školy finanční a správní, a. s., v Prahe*

**Cisko L.**

*JUDr., PhD.*

*Odborný asistent Katedry administratívneho,  
finančného a informačného práva  
Právnickej fakulty Užhorodskej Národnej Univerzity v Užhorode*

**Marek K.**

*Prof. JUDr., CSc.*

*Head of the Department of Civil Law and Labor Law  
Faculty of Law and Administrative Studies  
University of Finance and Administration, a. s., in Prague*

**Cisko L.**

*JUDr., PhD.*

*Assistant professor of Department of Administrative,  
Financial and Informative Law  
Faculty of Law Uzhhorod National University in Uzhhorod*

## K ZMLUVÁM PRÍKAZNÉHO TYPU V ČESKEJ REPUBLIKE PRÍKAZNÁ ZMLUVA, ZMLUVA O SPROSTREDKOVANÍ, ZMLUVA KOMISIONÁRSKA

**Anotácia.** Príkaznou zmluvou sa príkazník zaväzuje obstarat' záležitosť príkazcu. Príkazník prenecháva príkazcovi všetok úžitok z obstaranej záležitosti. Ustanovenia podľa §§ 2430 až 2444 nového Občianskeho zákonníka o príkaze sa použijú primerane aj na prípady, keď má niekto podľa zmluvy alebo podľa iných ustanovení zákona povinnosť zariadiť záležitosť na účet iného. Zmluvou o sprostredkovaní sa sprostredkovateľ zaväzuje, že záujemcovi sprostredkuje uzavretie určitej zmluvy s treťou osobou a záujemca sa zaväzuje zaplatiť sprostredkovateľovi províziu. Komisionárskou zmluvou sa komisionár zaväzuje obstarat' pre komitenta na jeho účet vlastným menom určitú záležitosť a komitent sa zaväzuje zaplatiť mu odmenu.

**Kľúčové slová:** právo, občianske právo, nový Občiansky zákonník, zmluva, príkazná zmluva, zmluva o sprostredkovaní, zmluva komisionárska.

### 1. Úvod a metódy spracovania

V dnešnom príspevku by sme sa chceli venovať právnej úprave zmlúv, ktoré v novom českom Občianskom zákonníku [1] (ďalej tiež "NOZ") patria do celku s názvom Závazky zo zmlúv príkazného typu. Ďalším zmlúvám z tejto skupiny kontraktov sa chceme venovať v niektorom z našich budúcich príspevkov. Podľa NOZ však nebudú môcť všetky osoby zhodne postupovať.

Pri výklade právnych jednaní (právne jednanie nahrádza doteraz vžitý pojem právny úkon) budeme totiž musieť líšiť jednania v právnom styku podnikateľov. V právnom styku podnikateľov sa (okrem výkladu podľa ustanovení §§ 555 až 558 ods. 1 NOZ, ktorý vychádza z obchodnoprávnej úpravy) prihliada podľa výkladového ustanovenia § 558 ods. 2 NOZ na obchodné zvyklosti zachovávané všeobecne, alebo v danom odvetví, ibaže to vylúči dojednanie strán alebo zákon. Ak nie je dojednané iné, platí, že obchodná zvyklosť má prednosť pred ustanovením zákona, ktorý nemá donucovacie účinky (teda pred dispozitívnymi ustanoveniami), inak sa môže podnikateľ zvyklosti dovoliť, ak preukáže, že druhá strana musela určitú zvyklosť poznať a s postupom podľa nej bola oboznámená.

Čo sa týka formy právnych jednaní, každý má právo zvoliť si pre právne jednanie ľubovoľnú formu, ak nie je vo voľbe formy obmedzený dojednaním alebo zákonom. Nadväzujúce ustanovenie podľa § 564 NOZ potom určuje, že ak vyžaduje zákon pre právne jednanie určitú formu, možno obsah právneho jednania zmeniť prejavom vôle v tej istej alebo prísnejšej forme; ak vyžaduje túto formu len dojednanie strán,

možno obsah právneho jednania zmeniť aj v inej forme, ak to dojednanie strán nevyklučuje (táto úprava za bodkočiarkou je obsahovo blízka doterajšej úprave v ustanovení podľa § 272 Obchodného zákonníka).

Úprave zmlúv sa potom v NOZ venujú ustanovenia podľa §§ 1724 až 1784. V ustanovení podľa § 1725 NOZ sa všeobecne určuje, že je zmluva uzavretá, akonáhle si strany dojednávajú jej obsah. V zmysle právneho poriadku je stranám ponechané na vôľu slobodne si zmluvu dojednať a jej obsah určiť. To sa môže javiť zhodné s právnu úpravou predchádzajúcou. Sú tu však aj špeciálne ustanovenia. Zmluvy, ktoré sa uzatvárajú s použitím úprav zmluvných typov, by mali obsahovať tzv. podstatné náležitosti. Cieľom nášho pojednania je vlastne týmto spôsobom vyhodnotiť túto novú právnu úpravu. Použité sú najmä metódy spracovania komparatívne a analytické. Právna úprava je zásadne dispozitívna.

### 2. Príkazná zmluva

Príkazná zmluva je upravená novým českým Občianskym zákonníkom v ustanoveniach podľa § 2430 a nasl. Pred účinnosťou dnešného Občianskeho zákonníka bola príkazná zmluva obsiahnutá v predchádzajúcom Občianskom zákonníku a pre obchodnoprávne vzťahy bola koncipovaná zmluva mandátna. Mandátnu zmluvu pritom zákonníky kontinentálneho práva neupravovali a neupravujú. Mandátnu zmluvu nepoznal pred vydaním Obchodného zákonníka ani skorší Zákonník medzinárodného obchodu. Zmluvu príkaznú možno všeobecne charakterizovať ako zmluvu o vynaložení úsilia, nie zmluvu o výsledku; z tejto podstaty musíme vychádzať.

Ustanovenie podľa § 2438 ods. 2 Občianskeho zákonníka totiž určuje, že príkazca poskytne odmenu, aj keď výsledok nenastal, ibaže aj bol nezdar spôsobený tým, že príkazník porušil svoje povinnosti. To platí aj v prípade, že splnenie príkazu zmarila náhoda, ku ktorej príkazník nedal podnet. Príkazca zloží na žiadosť príkazníkovi zálohu na úhradu hotových výdavkov a nahradí mu náklady účelne vynaložené pri vykonávaní príkazu, hoci sa výsledok nedostavil. Základné ustanovenie je pomerne stručné. Uvádza, že príkaznou zmluvou sa príkazník zaväzuje obstaráť záležitosť príkazcu. Príkazca poskytne príkazníkovi odmenu, ak bola dohodnutá alebo ak je obvyklá, najmä vzhľadom k príkazcovmu podnikaniu.

Pritom je určené, že ak niekto obstará určité záležitosti ako podnikateľ, má povinnosť, ak bol o obstaranie takejto záležitosti požiadaný, dať druhej strane bez zbytočného odkladu výslovne najavo, či na seba obstaranie záležitosti berie alebo nie; inak nahradí škodu tým spôsobenú. To je významná povinnosť, ktorá je pre podnikateľov stanovená, poskytujúca druhej strane poznatok o tom, či môže alebo nemôže s obstaraním počítať. Táto povinnosť, to jest dať druhej strane bez zbytočného odkladu najavo, sa nevzťahuje na podnikateľov všeobecne, ale na tých podnikateľov, ktorí obstarávajú takéto záležitosti.

Vzťahuje sa to aj na podnikateľov podnikajúcich podľa osobitného predpisu, to jest predovšetkým na advokátov, notárov, exekútorov, daňových poradcov, autorizovaných inžinierov. Pritom táto povinnosť zahŕňa nielen príkaznú zmluvu, ale aj ďalšie zmluvy príkazného typu – sprostredkovateľské, komisionárske, zasielateľské, o obchodnom zastúpení. Pri porušení tejto povinnosti možno využiť ustanovenia o zodpovednosti za škodu tak, ako pri porušení inej povinnosti stanovenej zákonom.

Pri obstaraní záležitosti príkazcu vykonávaním právnych jednaní na základe plnej moci môže ísť napríklad o zastupovanie pred súdmi, stálymi rozhodcovskými súdmi, pri obchodnom jednaní, pri uzatváraní zmlúv a podobne. Tu pôjde zásadne o jednania odplatné. Odplata pri niektorých jednaniach môže byť prítom určená v iných predpisoch; príkladom takéhoto predpisu je vyhláška č. 177/1996 Sb. v úplnom znení – tzv. advokátska tarifa [2].

Typické sú pre využitie tohto zmluvného typu práve zmluvy uzatvárané medzi advokátom a jeho klientom, zmluva medzi vlastníkom a správcom jeho majetku. Patria sem aj zmluvy uzatvárané medzi notármi, patentovými zástupcami, daňovými poradcami či exekútormi a ich príkazníkmi a zmluvy o výkone funkcie člena obchodnej korporácie. Okrem všeobecnej úpravy v Občianskom zákonníku môžu potom zvláštnu úpravu obsahovať iné predpisy (napríklad Zákon o obchodných korporáciách) [3].

K úprave príkazu sú potom osobitnými úpravami aj zmluvné typy: zmluva o sprostredkovaní, zmluva komisionárska, zmluva zasielateľská a zmluva o obchodnom zastúpení. Inou obstarávanou činnosťou môže byť napríklad aj sledovanie pohybu na trhu tovarov a na ňom používaných nezapísaných označení, obstaranie stavebného povolenia a podobne.

Zmluva príkazná nemá predpísanú písomnú formu. Ak je však potrebná plná moc a ak je obsiahnutá priamo v príkaznej zmluve, potom bude príkazná zmluva písomná. Povinnosť uzavrieť zmluvu v písomnej forme môžu pre určené prípady upravovať aj iné predpisy (napríklad Zákon o advokácii). Ak bude príkazcom spotrebiteľ, bude sa zmluvný vzťah riadiť ustanoveniami o spotrebiteľských zmluvách.

Vzhľadom na to, že zmluva o dielo, ako bola predtým v Obchodnom zákonníku koncipovaná, nezahŕňala vykonanie všetkých činností, ale zahŕňala len činnosti hmotne zachytené, využívala sa skôr zmluva mandátna, pri ktorej išlo o zariade-

nie obchodnej záležitosti všeobecne (veľmi široko); pokiaľ sa nedohodol kontrakt inominálny.

Dnes sa podľa Občianskeho zákonníka použije zmluva o dielo na činnosti, ktoré nemusia byť hmotne zachytené. Určitý rozsah rôznych predmetov plnenia sa bude dať vykonať podľa zmluvy o dielo. Aj tak však bude priestor pre realizáciu zmluvy príkaznej značne široký.

Príkazník plní príkaz poctivo a starostlivo podľa svojich schopností; použije pritom každý prostriedok, ktorý vyžaduje povaha obstarávanej záležitosti, ako aj taký, ktorý sa zhoduje s vôľou príkazcu. Od príkazcových pokynov sa príkazník môže odchyliť, pokiaľ to je nevyhnutné v záujme príkazcu a ak nemôže včas obdržať jeho súhlas. Príkazník prenecháva príkazcovi všetok úžitok z obstaranej záležitosti.

V skoršej úprave mandátnej zmluvy zákon výslovne neriešil, či do rámca mandátových povinností patrí aj upozornenie mandanta na to, že udeľované pokyny nie sú správne alebo vhodné. Túto povinnosť však bolo možné odvodiť z mandátrovej profesijnej zodpovednosti, pri ktorej musel postupovať s odbornou starostlivosťou a jednať v záujme mandanta.

K riešeniu tejto otázky dnes prispieva ustanovenie podľa § 2433 NOZ. Ak obdrží príkazník od príkazcu pokyn zrejme nesprávny, upozorní ho na to a splní taký pokyn len vtedy, keď na ňom príkazca trvá. Príkazník vykonáva obstaranie osobne. Môže si však vykonanie zabezpečiť subdodávateľsky. Príkazná zmluva teda nemá osobný charakter. V tejto situácii nesie príkazník rovnakú zodpovednosť ako pri obstaraní osobnom.

Príkazná zmluva potom môže obsahovať aj výslovne dovolenie toho, aby si príkazník ustanovil náhradníka, alebo môže nastať aj situácia, keď náhradník je nevyhnutne nutný. Ak by príkazník vykonal voľbu náhradníka chybné, potom nesie zodpovednosť za škodu z takejto voľby. Príkazca potom nahradí príkazníkovi škodu, ktorá mu vznikla v súvislosti s plnením príkazu.

Vzťah medzi príkazníkom a jeho náhradníkom bude tiež podriadený príkaznej zmluve. Náhradník pritom plní rovnaké povinnosti ako príkazník. Ak by sa jednalo o substitúciu nedovolenú, potom príkazník zodpovedá príkazcovi tak, akoby príkaz vykonával sám.

Ak sa príkazník zaviazal vykonať príkaz bezplatne, nahradí mu príkazca škodu, ktorú príkazník utrpel pri plnení príkazu náhodou. Príkazníkovi však neprináleží viac, než by mu bolo patrilo ako obvyklá odmena, ktorá by bola dohodnutá. Zmluvne je pritom vhodné dohodnúť, aké veci a informácie odovzdá príkazca príkazníkovi, aj keď môže byť zrejme už z povahy veci, aké veci a informácie sú potrebné príkazcom príkazníkovi odovzdať. Ak nie je zmluvné dojednanie, potom tiež z povahy veci môže plynúť, aké veci a informácie sú súčasťou obstarania príkazníka.

Obdobné ustanovenie, ako mala právna úprava mandátnej zmluvy, týkajúca sa právneho jednania (predtým právnych úkonov), obsahuje aj následne uvedené ustanovenie v právnej úprave zmluvy príkaznej (§ 2439 NOZ). Ak vyžaduje obstaranie záležitosti, aby príkazník za príkazcu právne jednal, vystaví príkazca príkazníkovi včas plnú moc.

Ak nie je plná moc v zmluve obsiahnutá, nenahrádza ju dohodnuté prevzatie povinnosti príkazcu jednať v mene príkazníka; to platí aj v prípade, že tretia osoba, s ktorou príkazník právne jedná, o tejto povinnosti vie.

V priebehu obstarávania záležitosti príkazník podá príkazcovi na jeho žiadosť správy o postupe plnenia príkazu a prevedie na príkazcu úžitok z vykonávaného príkazu; po vykonaní príkazu predloží príkazcovi vyúčtovanie. Ak príkazca o správu nepožiadala, podá ju príkazca vtedy, ak by došlo k zmene pôvodných okolností a tiež najmä vtedy, pokiaľ by sa javilo potrebné odchyliť sa od pôvodného príkazu.

Príkazník však môže žiadať po príkazcovi zálohu. Rozlišuje sa pritom záloha na úhradu výdavkov (napríklad na cestovné a poplatky) a záloha na odmenu. Nie je pritom vylúčené poskytnutie zálohy aj opakovane. Zálohy musia byť pochopiteľne vyúčtované. Túto problematiku je vhodné zmluvne upraviť.

Záväzky z príkaznej zmluvy zanikajú pochopiteľne všeobecnými spôsobmi zániku záväzkov (žiaduce je najmä včasné a riadne plnenie); Občiansky zákonník pozná potom aj spôsoby špeciálne. Podľa Občianskeho zákonníka môže príkazca zmluvu kedykoľvek vypovedať. Výpoveď nemusí byť akokoľvek odôvodnená. Príkazník môže príkaz vypovedať najskôr ku koncu mesiaca nasledujúceho po mesiaci, v ktorom bola výpoveď doručená.

A príkazník vypovie príkaz pred obstaraním záležitosti, ktorou bol zvlášť poverený, alebo s jej obstaraním začal podľa všeobecného poverenia, nahradí škodu z toho vyplývajúcu podľa všeobecných ustanovení. Záväzok z príkazu zaniká smrťou príkazcu aj smrťou príkazníka. Obdobne to platí pre prípad, ak zanikne právnická osoba bez právneho nástupcu.

Príkazca môže príkaz odvolať "podľa ľubovôle" (§ 2443 NOZ). Zákon určuje, že potom nahradí príkazníkovi náklady, ktoré do tej doby mal a škodu, pokiaľ ju utrpel, ako aj časť odmeny primeranú vynaloženej námahe príkazníka. Pri zániku príkazu odvolaním, výpoveďou, alebo smrťou zariadi príkazník všetko, čo neznesie odklad, kým príkazca alebo jeho právny nástupca neprejaví inú vôľu. Tým sa oprávnené šetria záujmy príkazcu, na strane ktorého by inak tieto jeho oprávnené záujmy mohli byť poškodené.

Povinnosť zariadiť všetko čo neznesie odklad, je výslovne upravené len pre prípady zániku príkazu odvolaním, výpoveďou alebo smrťou príkazcu. Splnomocnenec podľa plnomocenstva má pritom povinnosť na neodkladné jednanie len v prípadoch smrti splnomocniteľa a vypovedania splnomocnenia zastúpeným. Povinnosť príkazníka a splnomocnenca a prípady, na ktoré sa vzťahujú možno však upraviť zmluvne.

Treba si všimnúť, že pri odvolaní príkazu príkazcom hradí tento aj časť odmeny primeranú vynaloženej námahe príkazníka. Pri výpovedi danej príkazníkom primeranú odmenu zákon výslovne neurčuje. Bolo by však zrejme možné zmluvne upraviť, za akých podmienok by takáto úhrada možná bola. Okrem všeobecných a osobitných spôsobov zániku záväzkov určených v Občianskom zákonníku, je potrebné pamätať na situácie určené inými právnymi predpismi, napríklad v zákone o insolvenčnom konaní. V predpokladaných prípadoch, je tu totiž upravený "zánik príkazov a plných mocí".

Posledné ustanovenie pod nadpisom Príkaz (§ 2444 NOZ) potom predvída primerané použitie ustanovení o príkaze na prípady, keď má niekto podľa zmluvy alebo podľa iných ustanovení zákona povinnosť zariadiť záležitosť na účet iného. Pri rekodifikačných legislatívnych prácach sa posudzovalo, či by mandátnu zmluvu upravenú v Obchodnom zákonníku bolo možné zo zákonného textu "vypustiť" a "vystačiť" si len s úpravou príkaznej zmluvy. Zvažované riešenie bolo prijaté a zdá sa, že absencia zmluvného typu mandátnej zmluvy nebude negatívne pociťovaná.

### 3. Zmluva o sprostredkovaní

Podľa dôvodovej správy nahrádza zmluva o sprostredkovaní doterajší zmluvný typ, ktorý Občiansky zákonník upravil ako zmluvu o obstaraní veci (jedná sa o úpravu z pôvodnej koncepcie Občianskeho zákonníka ako kódexu o službách). Úprava sa inšpiruje Obchodným zákonníkom (§ 642 a nasl.) s prihliadnutím k niektorým tradičným úpravám [4; 5; 6].

Zmluvou o sprostredkovaní sa sprostredkovateľ zaväzuje, že záujemcovi sprostredkuje uzavretie určitej zmluvy s treťou osobou a záujemca sa zaväzuje zaplatiť sprostredkovateľovi

províziu. Ak je už pri uzavretí zmluvy, ktorou sa jedna strana zaväzuje obstarat' druhej strane príležitosť k uzavretiu zmluvy s treťou osobou, z okolností zrejme, že za obstaranie bude požadovaná odmena, má sa za to, že bola uzavretá zmluva o sprostredkovaní.

Podstatné náležitosti možno výpočtom uviesť takto: záväzok sprostredkovateľa k sprostredkovaniu uzavretia zmluvy, uvedenie určitej (sprostredkúvanej) zmluvy, ktorá má byť uzatvorená, záväzok záujemcu zaplatiť sprostredkovateľovi províziu. Nemusi však byť sprostredkované uzavretie určitej zmluvy, ale môže byť obstaraná len príležitosť k uzavretiu zmluvy. Napriek tomu ak bude zrejme, že bude požadovaná odmena, aj tu pôjde o uzavretí zmluvy o sprostredkovaní.

Z dikcie textu zákona vyplýva, že ide o odplatnú zmluvu medzi sprostredkovateľom a záujemcom, ktorá sa vzťahuje na jednorazové, popriprade aj opakované plnenie, ale nie na priebežnú činnosť. K priebežnej činnosti by sa vzťahovala právna úprava zmluvy o obchodnom zastúpení. Na strane sprostredkovateľskej zmluvy je možné povinnosti sprostredkovateľa dohodnúť rôznym spôsobom. Je však potrebné vymedziť predmet sprostredkovania. Presné vymedzenie predmetu sprostredkovania je rozhodujúce. Ide o zmluvný typ veľmi široko založený, a to vo vzťahu ku sprostredkovaným zmluvám aj vo vymedzení činnosti sprostredkovania.

Sprostredkovateľ v konkrétnom prípade môže napríklad sprostredkovať iba obstaranie príležitosti k uzavretiu zmluvy. Sprostredkovateľ sa pritom zaväzuje vyvíjať činnosť. Ak sa takto chová a sprostredkovaná zmluva napriek tomu nie je uzavretá, nedošlo tým k porušeniu jeho povinnosti podľa zmluvy o sprostredkovaní a má právo na províziu. Pisomnú formu oboch zmlúv možno len odporučiť, bude tak dokumentovaný obsah dojednania strán.

Podľa tradičnej judikatúry, ak bola sľúbená sprostredkovateľovi odmena a docielí predaj nehnuteľnosti za určitú cenu, má na ňu nárok, ak došlo k zmene nehnuteľnosti, iba vtedy, ak bola hodnota zamenenej veci rovnocenná stanovenej predajnej cene (Vážný 2872). Pre nárok sprostredkovateľa na odmenu potom stačí, že zmluvné strany prejavili súhlasnú vôľu, že uzatvárajú sprostredkovateľský obchod. Je jedno, že k uskutočneniu obchodu nedošlo prietáhom jednej zo strán (Vážný č. 3630).

Podľa ustanovenia § 2446 NOZ majú strany vzájomnú informačnú povinnosť. Sprostredkovateľ je povinný bez zbytočného odkladu oznamovať záujemcovi okolnosti dôležité pre jeho rozhodovanie o uzavretí sprostredkúvanej zmluvy. Ide napríklad o okolnosti, ktoré sa môžu týkať budúceho zmluvného partnera. Záujemca je potom povinný oznamovať sprostredkovateľovi skutočnosti, ktoré majú pre neho rozhodný význam pre uzatvorenie tejto zmluvy. Môžu to byť inter alia aj skutočnosti vo vzťahu k budúcej dobe plnenia povinností zo sprostredkovateľskej zmluvy aj sprostredkovaných zmlúv a účelu uzavretia tejto zmluvy.

Provízia je podľa § 2447 ods. 1 NOZ splatná dňom uzavretia sprostredkúvanej zmluvy; ak bola táto zmluva uzavretá s odkladacou podmienkou, je provízia splatná až splnením podmienky. Ak však bolo podľa § 2447 ods. 2 NOZ dohodnuté, že sprostredkovateľ pre záujemcu obstará príležitosť uzavrieť s treťou osobou zmluvu s určitým obsahom, je provízia splatná už obstaraním príležitosti.

Ustanovenie § 2447 ods. 1 NOZ nehovorí o vzniku nároku (ako upravoval Obchodný zákonník) na províziu, ale o jej splatnosti. Provízia je splatná hneď, ako je uzavretá zmluva, ktorá je predmetom sprostredkovania. V prípade, že je medzi zmluvnými stranami v zmluve dohodnutá odkladacia podmienka a provízia je splatná až jej splnením, možno dojednať aj postupné splácanie provízie v súlade s platobnými podmienkami, prípadne tiež najneskorší termín pre

splatenie celej provízie. Môže vak byť dohodnuté len obstaranie príležitosti.

Ak bolo podľa ustanovenia § 2447 ods. 2 NOZ dohodnuté len obstaranie príležitosti, potom je provízia splatná už obstaraním tejto príležitosti uzavrieť s treťou osobou zmluvu s určitým obsahom. Je možné dohodnúť, že provízia patrí už pri obstaraní príležitosti k uzavretiu zmluvy alebo pri jej uzavretí alebo tiež, že na ňu vznikne právo, až ešte len tretia osoba splní povinnosť zo sprostredkovanej zmluvy. Ak bolo dohodnuté, že právo na províziu vznikne, až tretia osoba splní povinnosť zo sprostredkovanej zmluvy, potom je potrebné splnenie tejto povinnosti.

Záujemca zaplatí províziu aj vtedy, keď záväzok tretej osoby voči záujemcovi zanikol alebo sa splnenie záväzku tretej osoby oddialilo z dôvodov, za ktoré zodpovedá záujemca. Ak je základom pre určenie výšky provízie rozsah plneného záväzku tretej osoby, započítava sa do tohto základu aj plnenie neuskutočnené z dôvodov, za ktoré zodpovedá záujemca. Rozsah dohodnutého záväzku je potrebné presne vymedziť. Výška odmeny sa riadi predovšetkým zmluvným dojednaním. Ak nedošlo k dohodnutiu výšky odplaty, platí výška obvyklá na strane obdobných zmlúv (môže mimo iného záležať na obchodnom odvetví).

Nárok na úhradu nákladov (napríklad cestovné výdavky), ak bola provízia dohodnutá, má sprostredkovateľ popri províziu len vtedy, ak to bolo výslovne dohodnuté. Inak sa má za to, že provízia zahŕňa aj náklady. Ak by však provízia dohodnutá nebola, sprostredkovateľ má na náhradu nákladov právo. Nárok na províziu podľa ustanovenia § 2450 NOZ nevzniká, ak je sprostredkovateľ v rozpore so zmluvou činný pre druhú stranu sprostredkovanej zmluvy. To platí aj o úhrade nákladov.

Ak činnosť pre druhú stranu sprostredkúvanej zmluvy nie je v rozpore so zmluvou, potom sa na takúto činnosť toto ustanovenie nevzťahuje a sprostredkovateľ má právo na províziu aj na úhradu nákladov.

Judikátúra prvej Československej republiky k tomu uviedla, že pokiaľ nebolo nič iné dohodnuté a nevylučujú sa navzájom záujmy strán, ktorých má sprostredkovateľ dbať, nie je mu zabránené, aby neprijal príkaz od oboch strán a dal si od oboch sľúbiť odmenu, takže keď obe strany použili jeho služby, môže spravidla žiadať od každej celú odmenu s ňou dohodnutú (Vážny 8359).

Sprostredkovateľ pre záujemcu uschová doklady nadobudnuté v súvislosti so sprostredkovateľskou činnosťou po dobu, počas ktorej môžu byť významné pre ochranu záujmov záujemcu – pozri ustanovenie podľa § 2451 NOZ.

Zákon teda ukladá sprostredkovateľovi povinnosť uschovať pre potrebu záujemcu doklady, ktoré nadobudol v súvislosti so sprostredkovateľskou činnosťou, a to po dobu, počas ktorej môžu byť tieto doklady významné pre ochranu záujmov záujemcu. Pretože táto povinnosť platí pochopiteľne aj po splnení záväzku zo sprostredkovateľskej zmluvy tak, aby sa vylúčili eventuálne spory o tom, kedy sa končí doba, kedy sú doklady ešte významné, možno tu dať prednosť prípadnej dohode o jej dĺžke pri uzavretí zmluvy. Doba, počas ktorej môžu byť tieto doklady významné (napríklad vzhľadom k trvaní záručných alebo premlčacích lehôt) sa bude líšiť podľa povahy týchto dokladov a podľa predmetu sprostredkovanej zmluvy.

Sprostredkovateľ nesmie navrhnúť záujemcovi uzavretie zmluvy s osobou, o ktorej má dôvodnú pochybnosť, či povinnosti zo sprostredkovanej zmluvy riadne a včas splní, alebo o ktorej vzhľadom na okolnosti takú pochybnosť mať mal. Ak o to požiada záujemca, oznámi mu sprostredkovateľ údaje potrebné na posúdenie dôveryhodnosti osoby, s ktorou mu uzavretie zmluvy navrhuje. To určuje ustanovenie podľa § 2452 NOZ.

Sprostredkovateľ neručí za plnenie záväzku tretích osôb, s ktorými sprostredkoval uzavretie zmluvy (ručenie za splnenie záväzku tretích osôb však môže byť prípadne dojednané, to však nebude typické); nesmie však navrhovať záujemcovi uzavretie zmluvy s osobou, o ktorej má dôvodnú pochybnosť, či povinnosti zo sprostredkovanej zmluvy riadne a včas splní, alebo o ktorej vzhľadom na okolnosti takú pochybnosť mať mal. Takéto pochybnosti môže napríklad získať pri plnení povinností tretích osôb v predchádzajúcich prípadoch.

Zákon teda zakazuje sprostredkovateľovi navrhovať uzavretie zmluvy s osobou, o ktorej by mal vedieť (napríklad z iných obchodných prípadov, ktoré s ňou uskutočnil), že ohľadne splnenia jej záväzkov je dôvodná pochybnosť. Porušenie povinnosti všeobecne je pritom sankcionované možnosťou uplatňovať náhradu škody. Sprostredkovateľ je pritom povinný, ak ho o to požiada záujemca, oznámiť záujemcovi údaje potrebné podľa poslednej vety tohto ustanovenia zákona. Záväzok v súlade s ustanovením podľa § 2453 NOZ zaniká, ak nie je sprostredkovaná zmluva uzatvorená v dohodnutej dobe. Ak nie je doba dohodnutá, môže ktorákoľvek strana záväzok zrušiť oznámením druhej strane.

Ak teda je v zmluve o sprostredkovaní dohodnutá doba, v ktorej má dôjsť k uzavretiu sprostredkovanej zmluvy, záväzok zaniká, ak zmluva, ktorá je predmetom sprostredkovania, nie je uzavretá v tejto dobe, určenej v zmluve o sprostredkovaní. Ak nie je doba určená, môže ktorákoľvek strana zmluvný vzťah ukončiť oznámením vykonaným druhej strane. Tým, že to oznámi druhej strane, dôjde k zrušeniu záväzku. Ide o jednostranné právne jednanie. Záväzok zaniká oznámením druhej strane.

Tento otázke doby sa venovala aj judikátúra z I. Československej republiky. Stanovila, že sprostredkovateľská zmluva o predaji stroja, ktorá nebola časovo obmedzená ani odvolaná, môže byť sprostredkovateľom plnená aj po dlhšiu dobu (Vážny 4049).

Právu sprostredkovateľa na províziu nie je na ujmu, ak bola zmluva, ku ktorej sa vzťahovala činnosť sprostredkovateľa, uzavretá alebo splnená až po zániku záväzku zo sprostredkovateľskej zmluvy – pozri ustanovenie podľa § 2454 NOZ.

Podľa tohto znenia ustanovenia ak sprostredkovateľ splnil svoj záväzok, potom vzniká práva sprostredkovateľa na províziu nebráni skutočnosť, že až po zániku záväzku zo zmluvy o sprostredkovaní je s treťou osobou uzavretá zmluva, prípadne splnená zmluva, na ktorú sa vzťahovala jeho sprostredkovateľská činnosť. Podmienkou však je, že k uzavretiu zmluvy došlo po skôr vyvíjanej činnosti sprostredkovateľa. Ide o riešenie, ktoré sa osvedčilo už podľa právnej úpravy vykonanej Obchodným zákonníkom.

#### 4. Zmluva komisionárska

Základné ustanovenie podľa § 2455 NOZ určuje, že komisionárskou zmluvou sa komisionár zaväzuje obstarat' pre komitenta na jeho účet vlastným menom určitú záležitosť a komitent sa zaväzuje zaplatiť mu odmenu. Nový český Občiansky zákonník recipuje s drobnými korektúrami úpravu Obchodného zákonníka, ktorý zodpovedal európskym štandardom [7; 8; 9].

Komisionárska zmluva je klasickým zmluvným typom zmluvy, ktorý je upravený vo všetkých právnych poriadkoch kontinentálnej Európy. Bola obsiahnutá tiež v Obchodnom zákonníku a rovnako tak v zrušenom Zákonníku medzinárodného obchodu, na ktorý celkom zreteľne nadväzuje.

Svojimi podstatnými náležitosťami sa odlišuje komisionárska zmluva od iných zmlúv, napríklad od zmluvy o sprostredkovaní, zasielateľskej zmluvy a zmluvy o obchodnom zastúpení.

Podstatnými náležitosťami komisionárskej zmluvy sú: presné určenie zariadenej záležitosti, záväzok komisionára zariadiť vlastným menom pre komitenta a na jeho účet záležitosť, záväzok komitenta k odplate. Komisionár je z jednania zviazaný sám, komisionár je povinný pri zariadení záležitosti jednat' s potrebnou odbornou starostlivosťou podľa pokynov komitenta. Možno len odporučiť, aby pokyny a podmienky zariadenia určitej obchodnej záležitosti boli pokiaľ možno čo najpresnejšie vymedzené (pisomnú formu možno len odporučiť).

Komisionár je povinný chrániť jemu známe záujmy komitenta súvisiace so zariadením záležitosti a oznámiť mu všetky okolnosti, ktoré môžu mať vplyv na zmenu komitentových príkazov. Poistenie je komisionár povinný obstarat', len keď to určuje zmluva, alebo keď k tomu dostal príkaz od komitenta, a to na účet komitenta. Správy o zariadení záležitosti je komisionár povinný podávať spôsobom určeným v zmluve, inak na výzvu komitenta.

Situácia, kedy sa komisionár bude potrebovať od vymedzenia v zmluve odchyliť v zákonom vymedzenom rozsahu, nemožno úplne vylúčiť. Od pokynov komitenta sa môže komisionár odchyliť, ak je to v záujme komitenta a keď si nemôže vyžiadať jeho včasný súhlas; inak komitent nemusí uznať jednanie za vykonané na svoj účet, ak odmietne účinky jednania pre seba bez zbytočného odkladu po tom, čo sa o obsahu jednania dozvedel.

Komisionár sa môže od pokynov komitenta odchyliť, avšak len keď je to v záujme komitenta a nemôže si vyžiadať jeho včasný súhlas. Pri porušení tejto povinnosti nemusí komitent uznať jednanie za uskutočnené na svoj účet, ak účinnosť jednania pre seba odmietol bez zbytočného odkladu po tom, čo sa o obsahu jednania dozvedel. Toho si musí byť komitent vedomý a rozhodnúť sa, či jednanie odmietne (a to bez odkladu) alebo nie. Z konania komisionára nevznikajú komitentovi vo vzťahu k tretím osobám ani práva, ani povinnosti. Komisionár síce jedná na účet komitenta, ale jedná vo vlastnom mene.

Podľa ustanovenia § 2458 NOZ, ak obstará komisionár záležitosť komitenta za výhodnejších podmienok, než aké mu komitent určil, náleží prospech len komitentovi. Toto ustanovenie je vyjadrením skutočnosti, že komisionár obstaráva záležitosť komitentovi a v jeho prospech. Ak sa teda komisionárovi podarí obstarat' záležitosť za výhodnejších podmienok, prospech náleží komitentovi. Pre tento prípad je potom možné dojednať, že komisionárovi prináleží vyššia odmena.

Nadväzujúce ustanovenie podľa § 2459 NOZ určuje, že ak komisionár vec predal za nižšiu cenu, než akú určil komitent, nahradí mu rozdiel v cene. To neplatí, ak preukáže, že predaj za určenú cenu nemohol byť vykonaný a že predajom veci odvrátil škodu komitentovi hroziacu. Ak komisionár kúpil vec za vyššiu cenu, než akú určil komitent, môže komitent odmietnuť kúpu, akoby sa nebola stala na jeho účet, ak sa mu komisionár zároveň s podaním správy o kúpe nezaviazal zaplatiť rozdiel v cene. Ak komitent neodmietne kúpu bez zbytočného odkladu po obdržaní správy o kúpe, platí, že ju schválil.

Ak sa komisionárska zmluva používa k predaju veci, musí komisionár rešpektovať pokyn komitenta určujúci predajnú cenu. Ak by vec predal komisionár za cenu nižšiu, musel by komitentovi rozdiel v cene hradiť. Výnimku tvoria situácie, kedy komisionár preukáže, že za určenú cenu nemohol byť predaj uskutočnený a tovar musel byť predaný, pretože predajom sa odvrátila škoda hroziacej komitentovi. Takýto prípad by mohol nastať najmä vtedy, ak by sa začal tovar kaziť. Vtedy by komisionár rozdiel v cene nehradil.

Pri kúpe tovaru pre komitenta postupuje komisionár podľa pokynov komitenta a vykonáva kúpu za stanovenú cenu. Ak by cena pri kúpe prevýšila cenu, ktorú stanovil komitent, môže

komitent kúpu odmietnuť. Odmietnuť by ju nemohol, ak by sa mu komisionár zaviazal hradiť cenový rozdiel. Záväzok je vhodné formulovať písomne a mal by byť obsiahnutý buď v správe o takejto kúpe alebo už vopred v zmluve. Iná situácia by potom nastala, ak by komisionár podal komitentovi správu o takejto kúpe a o vyššej cene a komitent by takúto správu po jej obdržaní bez zbytočného odkladu neodmietol. Potom platí, že takúto kúpu schválil.

Komisionár chráni komitentove záujmy, ktoré pozná a upovedomí ho o každej okolnosti, ktorá môže mať vplyv na zmenu komitentovho príkazu. Komisionár upovedomí komitenta o plnení jeho príkazu. Po obstaraní záležitosti vykoná vyúčtovanie, postúpi komitentovi práva nadobudnuté v súvislosti s obstaraním záležitosti a vydá mu všetko, čo pri tom získal – pozri ustanovenie podľa § 2460 NOZ. Okrem ochrany záujmov komitenta je komisionárovi uložená tiež notifikačná povinnosť. Pretože je komisionár povinný chrániť jemu známe záujmy a nie záujmy, ktoré majú byť známe, možno odporučiť komitentom, aby svoje osobitné záujmy komisionárovi oznámili, a to najlepšie v zmluve.

Po zariadení záležitosti je komisionár povinný o výsledku podať komitentovi správu a vykonať vyúčtovanie. Komisionár je ďalej povinný bez zbytočného odkladu previesť na komitenta práva získané pri zariadení záležitosti a vydať mu všetko, čo pritom získal a komitent je povinný to prevziať. V správe komisionár označí osobu, s ktorou zmluvu uzavrel. Ak sa tak stane, nemôže komitent uplatniť svoje práva proti komisionárovi ako zviazanému z tejto zmluvy.

Ak tak neurobí, je potom komitent oprávnený vymáhať nárok na plnenie povinnosti zo záväzku z tejto zmluvy voči komisionárovi priamo. Je teda v záujme komisionára v správe o vykonaní príkazu osobu, s ktorou na účet komitenta zmluvu uzavrel, uviesť. Ak to nie je v zmluve vylúčené, je komisionár povinný použiť na splnenie zmluvy iné osoby, ak nemôže svoj záväzok splniť sám. Ani komisionárska zmluva nemá zo zákona výlučne osobný charakter. Komisionár je teda povinný plniť záväzok sám a až pokiaľ ho sám nemôže splniť, je povinný použiť iné osoby.

Zákonná formulácia pritom nestanovuje len možnosť komisionára použiť iné osoby, ale určuje to priamo ako povinnosť. Použitím inej osoby nie je dotknutá všeobecná zodpovednosť komisionára pre prípad nespĺnenia povinnosti zo zmluvy. Ak pritom podľa ustanovenia § 2463 NOZ komisionár porušil príkaz komitenta ohľadom osoby, s ktorou sa mala zmluva uzavrieť, ručí za splnenie povinnosti osobou, s ktorou zmluvu uzavrel.

Komitent teda môže od komisionára požadovať plnenie treťou osobou, len ak poruší komisionár príkaz komitenta ohľadom osoby, s ktorou mala byť zmluva uzatvorená, a to z titulu ručenia. V takom prípade sa tu uplatní zákonná právna úprava ručenia. Ak by bol dojednaný záväzok ručenia komisionára aj pre iný prípad, je to všeobecne možné.

K veciam zvereným komisionárovi na predaj má komitent vlastnícke právo, dokiaľ ho nenadobudne tretia osoba. Vlastnicke právo k veciam získaným pre komitenta nadobúda komitent už ich odovzdaním komisionárovi. Komisionár k týmto veciam vlastnícke právo vôbec nenadobúda. Režim vlastníckeho práva k zverenej veci je daný samotnou podstatou právneho vzťahu medzi komisionárom a komitentom. Špeciálna úprava sa týka pohľadávky zo zmluvy, "ktorú komisionár pre komitenta uzavrel"; hľadá sa na ňu vo vzťahu komitenta ku komisionárovi alebo jeho veriteľovi ako na pohľadávku komitenta – pozri ustanovenie podľa § 2464 NOZ.

Po dobu, kedy má komisionár pri sebe veci prevzaté od komitenta alebo pre komitenta, má povinnosti ako skladovateľ. Ak hrozí na veci škoda alebo opomenie komitent s vecou naložiť, hoci bol na to povinný, môže komisionár vec pre-

dať podľa ustanovenia § 2428 NOZ. Komisionár má potom zádržné právo, a to k veci, kým sa u neho nachádza alebo kým s ňou môže inak nakladať, zádržné právo slúži na zabezpečenie dlhov vyplývajúcich zo zmluvy. Zádržné právo podľa ustanovenia § 2465 NOZ má komisionár len k veci, a to pokým má vec u seba alebo s ňou môže inak nakladať (napríklad plní povinnosti skladovateľa).

Skladovateľ má pritom povinnosti určené v ustanoveniach podľa §§ 2415 až 2428. Zaväzuje sa prevziať vec tak, aby ju uložil a opatroval. Skladovateľ vec prevezme a jej prevzatie písomne potvrdí. Skladovateľ veci uloží oddelene od ostatných skladovaných vecí s označením, že ide o veci ukladateľa (tu komitenta). Podľa ustanovenia § 2421, pokiaľ ide o skladovanú vec, potom ju skladovateľ poistí nielen, ako to bolo dohodnuté, ale aj vtedy, ak to zodpovedá zvyklostiam.

Ak osoba, s ktorou komisionár uzavrel zmluvu pri zariadení záležitosti, poruší svoje záväzky, je komisionár povinný na účet komitenta splnenie týchto záväzkov vymáhať, alebo ak s tým komitent súhlasí, postúpiť mu práva zodpovedajúce týmto záväzkom. Pri neplnení treťou osobou je teda vymáhanie splnenia záväzkov povinnosťou komisionára. Môže však požiadať komitenta, aby práva prevzal, a ten tak môže urobiť.

Pre príklad prevzatia uveďme situáciu, keď tretia osoba, ktorá neplní komisionárovi svoje záväzky včas a riadne, má ďalšie priame vzťahy s komitentom a priame vymáhanie komitentom sa môže javiť pružnejšie. Ak nastane podľa ustanovenia § 2467 NOZ situácia, kedy komisionár, a to z príčin na svojej strane, nemôže sám zariadiť, aby tretia osoba komitentovi plnila, potom môže komitent sám požadovať od tretej osoby plnenie, ktoré mu komisionár obstaral. Nie je to jeho povinnosť; ako sme už uviedli, môže však mať k tretej osobe prípadne aj ďalší priamy vzťah a javí sa mu vhodné tohto oprávnenia využiť.

Ak výška odplaty pre komisionára nebola dohodnutá, príslúcha mu odplata primeraná uskutočnenej činnosti a dosiahnutému výsledku (s prihliadnutím na odplatu obvykle poskytovanú za obdobnú činnosť v dobe uzavretia zmluvy). Treba pritom vziať do úvahy, že komisionárska zmluva nie je podľa zákona "zmluva o úsilí", ale je zmluvou o výsledku. Komisionárovi vzniká zásadne nárok na odplatu, len čo splní svoje zmluvné povinnosti.

Dohodnutie odplaty nie je povinným obsahom zmluvy, bude však obvyklé. Vzhľadom k dispozitívnosti úpravy bude obvyklé aj dohodnutie postupnej odplaty. Ak výška odplaty dohodnutá nie je, je opäť (ako pri iných zmluvách) isté nebezpečenstvo pohybu cenových hladín v čase medzi uzavretím zmluvy a právom na výšku odplaty zo zákona, to jest po dosiahnutom výsledku. Zároveň s odplatou je komitent povinný uhradiť komisionárovi náklady, ktoré komisionár užitočne vynaložil pri plnení svojho záväzku a oslobodiť komisionára od povinností, ktoré pri plnení zmluvy prevzal.

Považujeme za vhodné, aby aj keď to nie je predpísané, zbavenie komisionárom prevzatých povinností malo písomnú formu. Bude tak lepšie dokumentovateľné. Pretože sa záleži-

tosť obstaráva pre komitenta, má tento právo disponovať svojím príkazom a prípadne ho odvolať. Môže tak však urobiť len do doby, než vznikne záväzok komisionára voči tretej osobe.

## 5. Záver

Záverom môžeme povedať, že pri sprostredkovaní aj komisii recipoval NOZ už osvedčenú úpravu. Špecifiká daného zmluvného vzťahu je vhodné upraviť v konkrétnom zmluvnom dojednaní.

V právnom styku podnikateľov sa (okrem výkladu podľa ustanovení §§ 555 až 558 ods. 1 NOZ, ktorý vychádza z obchodnoprávnej úpravy) prihliada podľa výkladového ustanovenia § 558 ods. 2 NOZ na obchodné zvyklosti zachovávané všeobecne, alebo v danom odvetví, pokiaľ to vylúči dojednanie strán alebo zákon. Ak nie je iné dojednanie, platí, že obchodná zvyklosť má prednosť pred ustanovením zákona, ktorý nemá donucovacie účinky (teda pred dispozitívnymi ustanoveniami), inak sa môže podnikateľ zvyklosti dovoliť, ak preukáže, že druhá strana musela určitú zvyklosť poznať a s postupom podľa nej bola oboznámená.

Pritom je určené, že ak niekto určitú záležitosť obstará ako podnikateľ, má povinnosť, ak bol o obstaranie takejto záležitosti požiadaný, dať druhej strane bez zbytočného odkladu výslovne najavo, či na seba obstaranie záležitosti berie alebo nie; inak nahradí škodu tým spôsobenú. To je významná povinnosť, ktorá je pre podnikateľov stanovená, poskytujúca druhej strane poznatok o tom, či môže alebo nie s obstaraním počítať.

Táto povinnosť, to jest dať druhej strane bez zbytočného odkladu najavo, sa nevzťahuje na podnikateľov všeobecne, ale na takých podnikateľov, obstarávajúcich takéto záležitosti. Vzťahuje sa to aj na podnikateľov podnikajúcich podľa osobitného predpisu, to jest hlavne na advokátov, notárov, exekútorov, daňových poradcov, autorizovaných inžinierov. Pritom táto povinnosť zahŕňa nielen príkaznú zmluvu, ale aj ďalšie zmluvy príkazného typu – sprostredkovateľské, komisionárske, zasielateľské, o obchodnom zastúpení.

Pri sprostredkovateľskej zmluve je možné povinnosti sprostredkovateľa dohodnúť rôznym spôsobom. Je však potrebné vymedziť predmet sprostredkovania. Presné vymedzenie predmetu sprostredkovania je rozhodujúce. Ide o zmluvný typ veľmi široko založený, a to vo vzťahu ku sprostredkovaným zmluvám aj vo vymedzení činnosti sprostredkovania.

Sprostredkovateľ v konkrétnom prípade môže napríklad sprostredkovať iba obstaranie príležitosti k uzavretiu zmluvy. Sprostredkovateľ sa pritom zaväzuje vyvíjať činnosť. Ak sa takto správa a sprostredkovaná zmluva napriek tomu nie je uzavretá, nedošlo tým k porušeniu jeho povinnosti podľa zmluvy o sprostredkovaní a má právo na províziu.

Od pokynov komitenta sa môže komisionár odchýliť, ak je to v záujme komitenta a keď si nemôže vyžiadať jeho včasný súhlas; inak komitent nemusí uznať jednanie za vykonané na svoj účet, ak odmietne účinky jednania pre seba bez zbytočného odkladu po tom, čo sa o obsahu jednania dozvedel.

## Zoznam použitých zdrojov:

1. Zákon č. 89/2012 Sb. – *Občiansky zákoník* v platnom znení. Chceme poznamenať, že nadobudnutím účinnosti nového Občianskeho zákonníka dňa 1. januára 2014, došlo v Českej republike k zrušeniu zákona č. 513/1991 Sb. – *Obchodní zákoník*.
2. Vyhláška Ministerstva spravodlnosti o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif) č. 177/1996 Sb.
3. Zákon č. 90/2012 Sb. – Zákon o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích).
4. BĚLOHLÁVEK, A. J.: Vzor smlouvy o zprostředkování. Právní rozhledy: časopis pro všechna právní odvětví. Nakladatelství C. H. Beck, s.r.o., Praha. 5/1993, str. 176 a nasl., ISSN 1210-6410.
5. MAREK, K.: Smlouva o zprostředkování a smlouva o obchodním zastoupení. Obchodní právo: časopis pro obchodně právní praxi. Wolters Kluwer ČR, a.s., Praha. 5/1997, ISSN 1210-8278.
6. NESNÍDAL, J.: Smlouvy obstaravatelského typu: Smlouva o zprostředkování. Ekonom. Economica, a.s., Praha. 7/1993.

7. MAREK, K.: Smlouva mandátní a smlouva komisionářská v Obchodním zákoníku. Právní obzor: teoretický časopis pre otázky štátu a práva. Ústav štátu a práva SAV, Bratislava. 3/1993, str. 262 a nasl., ISSN 0032 – 6984.
8. NĚMCOVÁ, M.: Smlouvy o obchodování s cennými papíry. Právní rádce: měsíčník hospodářských novin. Economía. Praha. 5/1994, str. 17 a nasl., ISSN 1210 – 4817.
9. ŠVARC, Z.: Mandátní smlouva, komisionářská smlouva, smlouva o zprostředkování, smlouva o obchodním zastoupení. Ekonomický a právní poradce podnikatele. Praha. 10 a 11/1995.

### ДО ДОГОВОРУ РОЗПОРЯДЧОГО ТИПУ В ЧЕСЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ РОЗПОРЯДЧИЙ ДОГОВІР, ДОГОВІР ПОСЕРЕДНИЦТВА, ДОГОВІР ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

**Анотація.** В даній статті зосереджуємо увагу на правовому регулюванні договорів, яке в новому цивільному кодексі Чеської Республіки належить до розділу «Зобов'язання договорів розпорядчого типу». За розпорядчим договором замовник зобов'язується придбати замовлення замовника. Довіритель залишає платнику всі переваги з придбаного матеріалу. Відповідно до §§ 2430 – 2444 норми нового Цивільного кодексу порядку застосовуються відповідно до випадків, коли хтось за контрактом або відповідно до інших положень закону, щоб організувати це питання від імені іншого. За допомогою договору про посередництво посередник зобов'язується обговорити контракт із третьою стороною, і учасник зобов'язується сплатити комісію посереднику. Згідно з угодою про зобов'язання, уповноважений зобов'язується від імені головного постачальника залучити певну справу, і комісар зобов'язується виплатити йому винагороду. Ми хотіли б проаналізувати контракти з цієї групи договорів в одній з наших майбутніх статей.

**Ключові слова:** право, цивільне право, новий Цивільний кодекс, договір, розпорядчий договір, договір посередництва, договір зобов'язання.

### К ДОГОВОРУ РАСПОРЯДИТЕЛЬНОГО ТИПА В ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ РАСПОРЯДИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР, ДОГОВОР ПОСРЕДНИЧЕСТВА, ДОГОВОР ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

**Аннотация.** В данной статье концентрируем внимание на правовом регулировании договоров, которое в новом гражданском кодексе Чешской Республики относится к разделу «Обязательства договоров распорядительного типа». По распорядительному договору заказчик обязуется приобрести заказ у заказчика. Доверитель оставляет плательщику все преимущества из приобретенного материала. Согласно §§ 2430 – 2444 нормы нового Гражданского кодекса порядке применяются соответственно к случаям, когда кто-то по контракту или согласно другим положениям закона, чтобы организовать этот вопрос от имени другого. С помощью договора о посредничестве посредник обязуется обсудить контракт с третьей стороной, и участник обязуется уплатить комиссию посреднику. Согласно договору об обязательствах, уполномоченный обязуется от имени главного поставщика привлечь определенное дело, и комиссар обязуется выплатить ему вознаграждение. Мы хотели бы проанализировать контракты с этой группы договоров в одной из наших будущих статей.

**Ключевые слова:** право, гражданское право, новый Гражданский кодекс, договор, распорядительный договор, договор посредничества, договор обязательства.

### TO CONTRACTS OF MANDATE TYPE IN CZECH REPUBLIC MANDATE AGREEMENT, BROKERAGE CONTRACT, COMMISSION AGENT'S CONTRACT

**Summary.** In this contribution we are focusing about the legal regulation of the contracts, which belong in the new Czech Civil Code to the group called Obligations arising from mandate-type contracts. By a Mandate Agreement a mandatary undertakes to arrange a matter for the mandator. A mandatary shall relinquish all revenue of the arranged matter to the mandator. The provisions of Sections 2430 through 2444 new Civil Code on Mandate Agreement also apply, with the necessary modifications, to cases where a person has a duty arising from a contract or other statutory provisions to arrange a matter on the account of another. The purpose of the new legislation, contained in the Civil Code, was to remove the duality of the civil-law Mandate Contract and the business contractual obligation of Mandate and to introduce a single contractual type, corresponding to the so-called standard conception of legal regulation of the Mandate Contract. By a Brokerage Contract a broker undertakes to arrange the conclusion of a contract between the client and a third person and a client undertakes to pay the broker a commission. This type of contract replaces the legal regulation, which the (former) Civil Code defined in the provisions of Sections 737 through 741 as a Agreement on arranging for sale of a thing. The impulse for the approval of this type of private contract was in essence the legal regulation of the (already abolished) Commercial Code according to the provisions of Sections 642 through 651. By a Commission Agent's Contract the commission agent undertakes to arrange for the principal to his account in his own name a particular matter and the principal undertakes to pay him the reward. The status of this contract is in the new Czech Civil Code reflected with some modifications from the previous civil-law regulation. An inspirational source of knowledge was also the legal regulation of a Mandate Agreement, contained in the Commercial Code according to the provisions of Sections 577 through 590, because it corresponded to so-called European standards in the framework generally binding legislation in private (obligational) law. Other agreements from this group of contracts we want to deal in some of our future contributions.

**Key words:** law, civil law, new Civil Code, contract, Mandate Agreement, Brokerage Contract, Commission Agent's Contract.



Мельник О. М.

пошукувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту  
Тернопільського національного технічного університету  
імені Івана Пулюя

Melnyk Olena

Degree Seeking Applicant at Department of Accounting and Audit  
Ternopol Ivan Puluj National Technical University

## РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

**Анотація.** У статті уточнено наявні підходи до розуміння категорії «ресурси підприємства», запропоновано таке її визначення: ресурси – це активи, контрольовані підприємством, які дають змогу реалізувати стратегії, здатні підвищити його ефективність, а також забезпечують отримання ним додаткових конкурентних переваг. На підставі дослідження значного масиву економічної літератури виявлено різні класифікаційні ознаки ресурсів, а також доведено, що в цьому питанні серед вчених немає одностайності. Розглянувши відмінності в структурі ресурсів, ми констатували, що вчені намагаються через різні інтегральні методи відібрати так звані унікальні ресурси. Кінцевий склад конкурентоздатних ресурсів залежить від властивостей, якими вони наділені. У статті представлено науковий підхід до управління ресурсами за допомогою використання комплексу методів оперативного, тактичного та стратегічного менеджменту. У зв'язку з цим запропоновано власне бачення класифікації ресурсів, яка дає змогу деталізувати взаємозв'язки між ресурсним забезпеченням на підприємстві. Авторська класифікація полягає в поділі ресурсів на такі чотири групи, як матеріальні, фінансові, трудові та інформаційні.

**Ключові слова:** ресурси підприємства, зміст категорії «ресурси підприємства», класифікація ресурсів, ресурсне забезпечення, система управління.

*Економіка – це мистецтво  
задовольняти безмежні потреби  
за допомогою обмежених ресурсів*  
Лоренс Пітер [1, с. 136]

**Вступ та постановка проблеми.** Зміни, які відбуваються внаслідок впливу як глобальних, так і регіональних трансформацій, приводять до переорієнтації підприємств на досягнення якісно інших цілей: від отримання максимального прибутку до пошуку стратегій тривалого функціонування на ринку. Фінансово-господарська діяльність підприємства залежить від багатьох факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх, а ефективність системи управління підприємством визначається результативністю певних (притаманних саме цій системі) складових, основною з яких є управління ресурсами.

Для реалізації поставлених цілей щодо управління ресурсами необхідно використати комплекс методів оперативного, тактичного та стратегічного управління. Складовими елементами зазначеного механізму є дотримання принципів координації, взаємодії, оптимізації, збалансованості, прогнозування та контролю.

Механізми ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств спираються на численні методики ресурсних концепцій стратегічного управління, які засновані на системі поглядів на управління, відповідно до яких розроблення довгострокової програми дій фірми на ринку починається не з вивчення ринку, а з аналізу внутрішнього потенціалу фірми (оцінювання ресурсів та компетенції фірми), з урахуванням чого підбираються найоптимальніші ринкові можливості для фірми [2, с. 270].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У статті відображено ідеї та теоретичні концепції класиків економічної науки, розробки провідних вчених з теорії управління ресурсами у взаємозв'язку з теорією розвитку соціально-економічних систем на макро- та мікрорівнях. Серед зарубіжних вчених, чиї роботи сформулювали теоретичний фундамент дослідження, слід назвати таких, як Б. Вер-

нерфельт, Р. Грант, Г. Клейнер, Д. Коллінс, С. Монтгомері, К. Прахалад, С. Пайк, Й. Руус, С. Спінеллі, Дж. Тіммонс, О. Уільямсон, Л. Фернстрем, Г. Хамел, Ш. Хант, К. Хофер, Д. Шендел.

**Метою** роботи є пошук та теоретичне обґрунтування стратегії управління ресурсами підприємства, їх диференціація та аналіз впливу структурних елементів на систему управління.

**Результати дослідження.** Загалом процес функціонування ресурсів підприємства можна представити у вигляді циклічності таких процесів, як надходження ресурсів на підприємство, використання ресурсів для досягнення поставленої мети, отримання результату як наслідок впливу ресурсів (рис. 1).

В сучасній економічній літературі відсутня єдина позиція щодо розуміння терміна «ресурси підприємства», а також неоднозначним є відповідь на питання про їх склад, тому в процесі дослідження необхідно уточнити зміст цього поняття та визначити його класифікаційні характеристики.

Загалом категорію «ресурс» можна охарактеризувати як універсальність, міждисциплінарність та багатоаспектність. Для комплексного характеризовання цього поняття наведемо його визначення в різних словникових та інших виданнях (табл. 1).

Слід зазначити, що поряд із визначенням поняття «ресурси» автори подають поняття «економічні ресурси» [джерело 3, 4 та 5 табл. 2]. Зокрема, поняття «ресурси» характеризується як кошти, запаси, можливості, а поняття «економічні ресурси» – як джерела та засоби забезпечення виробництва, тобто перше поняття є більш ширшим.

Необхідно відзначити, що в економічній теорії, окрім поняття «економічні ресурси», використовується термін «фактори виробництва». Їх відмінність полягає в тому, що ресурси означають економічний потенціал країни, а фактори виробництва – це ті ресурси, які вже залучені в процес виробництва [12]. Зазначена категорія поєднує базові принципи формування ресурсів підприємства та визна-

часться як недиференційовані ресурси, доступні на ринку (земля, праця та капітал). Таким чином, базовим джерелом ресурсів підприємства є його зовнішнє середовище.

Отже, в літературі виділяються різні типи ресурсів, що забезпечують конкурентні переваги підприєм-

ства (табл. 2). Низка авторів, окрім поняття «ресурси», наводить поняття «ресурси організації» чи «ресурси фірми» [джерело 2, 5 табл. 2], зазначаючи, що це не що інше, як кошти, можливості, цінності, запаси фірми, джерела її доходів, що забезпечують стабільну

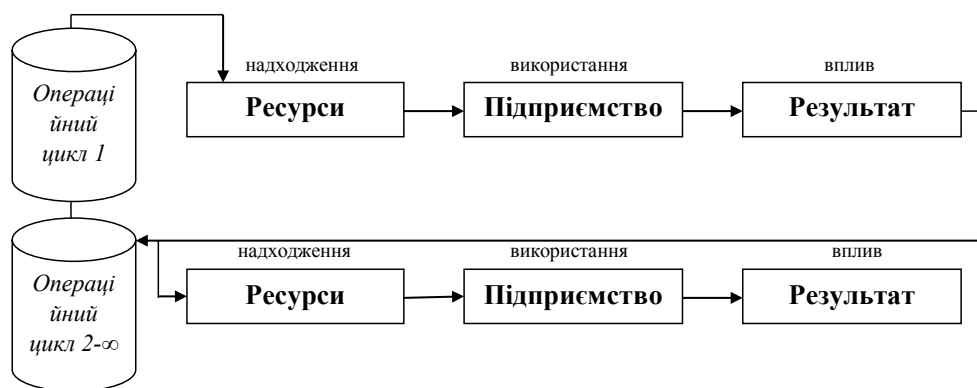


Рис. 1. Особливості функціонування ресурсів підприємства

Таблиця 1

Типологія ресурсів підприємства

№	Автор та джерело	Критерії поділу на типи	Типи ресурсів
1	К. Хофер, Д. Шендел [3, с. 145]	За типом участі у фінансово-господарській діяльності.	1) Фінансові; 2) фізичні; 3) людські; 4) технологічні; 5) організаційні; 6) репутаційні.
2	Р. Грант [4, с. 119; 5, с. 147]	За суб'єктом та об'єктом.	1) Матеріальні; 2) нематеріальні; 3) людські.
3	Ш. Хант [6]	За типом використання інституційних та інших переваг розташування підприємства.	1) Фінансові; 2) фізичні; 3) людські; 4) технологічні; 5) організаційні; 6) репутаційні; 7) юрисдикція.
4	Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем [7, с. 24–27]	За характером традиційності та часовими параметрами переваг.	1) економічні ресурси (матеріальні та грошові); 2) інтелектуальні ресурси (взаємовідносини в колективі, людський та організаційний капітал).
5	Д. Коллінс, С. Монтгомері [8, с. 37]	За типом ефективності.	1) суспільні товари (ресурси, які можуть одночасно використовуватись в декількох бізнесах, зокрема торговельні марки, технології); 2) приватні товари (ресурси, якими важче управляти через конкуренцію між підрозділами, а саме фінансові ресурси).
6	Дж. Тіммонс, С. Спінеллі [9]	З урахуванням необхідності ресурсів для створення бізнесу та можливості їх контролю.	1) Людські (управлінська команда, але не працівники); 2) фінансові; 3) активи (споруди, обладнання); 4) бізнес-план.
7	О. Уільямсон [10, с. 167]	З позиції теорії трансакційних витрат.	1) Специфічність розміщення активу; 2) специфічність фізичних активів; 3) специфічність людського капіталу; 4) цільові активи, спрямовані на розширення виробничих потужностей; 5) торгові марки; 6) специфічність активів у часі.
8	Г.Б. Клейнер [11]	Відповідно до принципів системного підходу.	Права володіння на доступний для суб'єкта простір та час (саме ці ресурси та їх властивості забезпечують стійкий розвиток системи).

## Змістова характеристика та склад ресурсів підприємства

№	Видання та джерело	Зміст поняття	Класифікація
1	Родина Г.А. и др. Микроэкономика : учебник и практикум для прикладного бакалавриата. 2-е изд., пер. и доп. Москва : Юрайт, 2018. 330 с.	Ресурси (фр. "resource" – «допоміжний засіб») – джерела, що забезпечують виробництво.	Ресурси діляться на кілька видів: – природні ресурси, або земля; – трудові ресурси, або праця; – інвестиційні ресурси, або капітал (зокрема, технологія); – підприємницькі ресурси, або підприємництво (підприємницький талант, підприємницькі здібності); – інформація; специфічною формою інформації є знання.
2	Економічна енциклопедія : у 3 томах. Т.3 / редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.	Ресурси (фр. "resource" – «допоміжний засіб») – основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Ресурси організації – основні ресурси, які використовує організація.	Система будь-якого рівня охоплює такі ресурси, як природні, технічні, технологічні, кадрові, просторові, часові, структурно-організаційні, інформаційні, фінансові, нематеріальні. Ресурсами організації є людські, матеріальні, фінансові, а також технологія, наука та інформація.
3	Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів : видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. 714 с.	Ресурси (від фр. "resource" – «допоміжний засіб») – кошти, запаси, можливості, джерела чого-небудь. Ресурси економічні – сукупність ресурсів, які використовують для виробництва товарів.	Ресурсами є фінансові, економічні, матеріальні, природні, сировинні, трудові (людські) тощо. Ресурсами економічними є земля, праця, капітал, підприємницькі здібності, технологія, інформація тощо.
4	Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста / за ред. С.М. Гончарова. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.	Ресурси можуть бути використані в разі потреби на створення продукції, надання послуг, одержання додаткової вартості. Ресурси економічні – джерела й засоби забезпечення виробництва.	Ресурсами є природні, сировинні, матеріальні, трудові, фінансові цінності. Ресурсами економічними є природні, трудові, капітальні, оборотні засоби, інформаційні, фінансові.
5	Словник економічних термінів. URL: <a href="http://www.ekonomiks.net.ua">http://www.ekonomiks.net.ua</a> .	Ресурси економічні (від фр. "resource" – «допоміжний засіб») – фундаментальне поняття економічної теорії, що означає загалом джерела, засоби забезпечення виробництва. Ресурси фірми забезпечують стабільну роботу фірми за основними видами її діяльності та отримання прибутку.	Економічні ресурси поділяються на природні (сировинні, геофізичні), трудові (людський капітал), капітальні (фізичний капітал), оборотні засоби (матеріали), інформаційні ресурси, фінансові (грошовий капітал). Ресурси фірми – кошти, можливості, цінності, запаси фірми, джерела її доходів.
6	Горпинич О.В. Тлумачний українсько-англійський словник економічних термінів і термінологічних словосполучень : довідковий посібник. Дніпропетровськ : НГУ, 2016. 74 с.	Ресурси (фр. "resources", лат. "resurgo" – «підіймаюсь», «виникаю знову») – засоби, кошти, запаси, джерела, які перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і можуть бути спрямовані на потреби економічного розвитку.	Виділяють природні, економічні, технічні, кадрові, інформаційні, фінансові ресурси.
7	Ресурс. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / укл. і гол. ред. В.Т. Бусел. 5-те вид. Київ ; Ірпінь : Перун, 2005.	1) Тільки мн., які, чого. Запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби. Грошові цінності, джерела чого-небудь. 2) Засіб, можливість, якими можна скористатися в разі необхідності. 3) Сумарний наробіток об'єкта від початку його експлуатації чи поновлення після ремонту до переходу в критичний стан. 4) В обчислювальних системах – логічна або фізична частина системи, яка може бути виділена процесу.	Підприємство – це система в якій поєднані організаційні, правові, інформаційні, соціальні, фінансові, технічні, технологічні, матеріальні, кадрові ресурси.
8	Вікіпедія. URL: <a href="https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D0%B8">https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D0%B8</a> .	Ресурси – все, що потрібно для задоволення потреб людини. Включають природні та людські ресурси. Ресурси виробництва – це те, що необхідно для створення споживчих благ.	Розрізняють чотири групи ресурсів: 1) природні (повітря, вода тощо); 2) матеріальні (засоби виробництва); 3) фінансові (грошові ресурси); 4) трудові ресурси.

роботу за основними видами її діяльності та отримання прибутку.

Розглянувши відмінності в структурі ресурсів, можемо констатувати, що вчені намагаються через різні інтегральні методи відібрати так звані унікальні ресурси. Кінцевий склад конкурентоздатних ресурсів залежить від властивостей, якими вони наділені. Уточнивши наявні підходи до розуміння категорії «ресурси підприємства», пропонуємо таке його визначення: ресурси – це активи, контрольовані підприємством, які дають змогу реалізувати стратегії, здатні підвищити його ефективність, а також забезпечують отримання ним додаткових конкурентних переваг.

Авторське визначення акцентує увагу на двох ключових аспектах. По-перше, підприємство має контролювати ресурси, тобто воно може не лише володіти ними на правах власності, а й їх орендувати, тобто необхідно знайти можливості для їх використання. По-друге, ефективне управління ресурсами для досягнення додаткових конкурентних переваг полягає в отриманні більшого прибутку, ніж у конкурентів, за рахунок володіння часткою економічних рент від використання унікальних ресурсів (які важко імітовані або імітування яких взагалі неможливе).

Водночас поняття «економічні ресурси» часто пов'язують з поняттям «фактори виробництва». Економічні ресурси стають факторами виробництва лише за умови попереднього перетворення на товар або послугу, об'єкт ринкового обміну; до факторів виробництва належать всі види використовуваних у виробництві ресурсів, які мають вирішальний вплив на результативність господарської діяльності. Проте до факторів виробництва зазвичай відносять все те, що бере участь у виробничому процесі; до ресурсів – основні та допоміжні засоби, запаси сировини, можливості, джерела чогось.

Узагальнюючи всі наведені поняття, під ресурсами розуміємо сукупність засобів (матеріальних, фінансових, інформаційних, трудових), використання яких дасть змогу підприємству досягти запланованої мети з максимальною ефективністю.

Поряд з досліджуваним поняттям О.В. Горпинич розкриває поняття «ресурсозбереження» як один з напрямів підвищення ефективності виробництва, що досягається за рахунок вжиття комплексу науково-технічних, організаційних та економічних заходів для забезпечення економічного та найбільш раціонального використання всіх видів ресурсів. При цьому автором виділяються природні, економічні, технічні, кадрові, фінансові та інформаційні ресурси [17].

За В.Ф. Ситником, інформаційний ресурс – це особливий вид ресурсу, оснований на ідеях та знаннях, нагромаджений у результаті науково-технічної діяльності людей, поданий у формі, придатній для накопичення, реалізації та відтворення [20].

Система управління загалом та її структурні елементи зокрема базуються на інформаційній компоненті, тому в управлінні фінансово-господарською діяльністю особливу увагу необхідно приділяти інформації та інформаційним ресурсам підприємства. Слід зазначити, що інформаційний ресурс може існувати ізольовано від інших, але матеріальні, фінансові та трудові ресурси обов'язково супроводжуються інформаційними ресурсами. Відповідно, на будь-якому підприємстві присутні одночасно всі чотири ресурси, але в різній конфігурації.

На підставі дослідження значного масиву економічної літератури ми виявили різні класифікаційні ознаки ресурсів, тобто в цьому питанні серед вчених немає одностайності. У зв'язку з цим пропонуємо власне бачення класифікації ресурсів, яка дає змогу деталізувати взаємозв'язки між ресурсним забезпеченням на підприємстві. Авторська класифікація полягає в поділі ресурсів на чотири групи, а саме матеріальні, фінансові, трудові та інформаційні. У табл. 3 згруповано їх основні класифікаційні ознаки.

До представлених у табл. 3 груп ресурсів постійно висуваються вимоги щодо підвищення їх ефективності та напрямів зміцнення ресурсного потенціалу, зниження витрат, підвищення якості товарів. Потенціал – це сукупність ресурсів та можливостей, які можуть бути використані підприємством для досягнення певних цілей.

Таблиця 3

Класифікація ресурсів підприємства

Група ресурсів	Поняття	Поділ на групи, підгрупи та класи
Матеріальні ресурси	Сукупність засобів підприємства (засобів виробництва), що мають фізичні характеристики (втілені) та призначені для використання в процесі виробництва.	– Засоби праці (будівлі та споруди, машини й обладнання, інструменти та прилади, енергія, транспортні засоби тощо); – предмети праці (сировина, матеріали, напівфабрикати, незавершене виробництво, вироби тощо).
Трудові ресурси	Сукупність співробітників підприємства, що володіють необхідним фізичним розвитком, загальноосвітніми, професійними знаннями та практичними навичками, необхідними для нормального функціонування підприємства.	Ресурси, які пов'язані з людським фактором, зокрема якісний склад персоналу (вік, кваліфікація, науковий потенціал тощо), кількісний склад. Залежно від цілей аналізу, поділяють на керівників, службовців, робітників, допоміжних працівників.
Фінансові ресурси	Сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства та є первинним ресурсом для придбання інших видів ресурсів для досягнення поставлених цілей.	Капітал і резерви, розрахункові рахунки, каса, сальдо між дебіторською та кредиторською заборгованістю тощо.
Інформаційні ресурси	Сукупність інформації, що функціонує на підприємстві чи необхідна для його нормального функціонування.	Внутрішня (дані бухгалтерської та статистичної звітності; первинні документи обліку; накази та розпорядження керівництва) та зовнішня інформація (нормативні документи різних рівнів, що регулюють роботу підприємства; коментарі до нормативних актів з різноманітних джерел; реклама та інформація партнерів і конкурентів; зворотний зв'язок з клієнтами; результати зовнішніх перевірок тощо).

Однією з найбільших груп ресурсів підприємства є матеріальні ресурси, які в процесі використання трансформуються у матеріальні витрати, тому рівень їх витрачання визначається за допомогою показників, розрахованих з огляду на суму матеріальних витрат. Одним з базових показників потенціалу матеріальних ресурсів є показник ефективності їх використання, що означає максимальне скорочення втрат матеріальних ресурсів в процесі виробництва, тобто скорочення відходів виробництва; мінімізацію випуску бракованої продукції; скорочення наднормативних запасів; ефективне використання приміщень та обладнання, тобто скорочення часу невиробничих простоїв; запобігання крадіжок та розкрадань матеріальних ресурсів тощо. Слід зазначити, що матеріальні ресурси оцінюються як в натуральних одиницях, так й у вартісному вимірюванні, тобто за фактичною вартістю придбання ресурсу. Відповідно, завдання системи управління полягають у підтримці та досягненні головної мети управління матеріальними ресурсами, якою є їх підтримання та досягнення постійної відповідності цілі діяльності підприємства та використання всього потенціалу матеріальних ресурсів шляхом формування ефективних управлінських рішень.

Відповідно, управління трудовими ресурсами підприємства є важливою функцією менеджменту. Потенціал трудових ресурсів – максимально можливе ефективне використання знань та навичок персоналу, здатність до новаторського мислення; розвиток професійних якостей, тобто підвищення кваліфікації, проведення тренінгів, семінарів, організація стажувань тощо; мінімізація втрат робочого часу та скорочення невиробничих простоїв тощо (наприклад, сприятливі умови праці). Трудові ресурси можна оцінювати як в натуральних одиницях (чисельність), так і у вартісних (опосередковано), зокрема всі витрати на конкретну посаду або робоче місце або загалом на персонал підприємства, включаючи як прямі витрати, а саме заробітну плату, премії, допомоги, страхові внески, витрати на підготовку та підвищення кваліфікації, вихідну допомогу, пенсію, так і непрямі витрати, зокрема витрати, пов'язані з плінністю персоналу, витрати на утримання службових приміщень. Крім цього, трудові ресурси

можуть оцінюватися аналітично за допомогою введення оціночної (бальної) шкали.

Потенціал фінансових ресурсів – це максимально можливий прибуток на одиницю використовуваних фінансових ресурсів. Одиницею виміру цієї групи ресурсів є вартісна.

Потенціал інформаційних ресурсів – це максимально ефективне використання інформації задля вдосконалення управління ресурсами не тільки для досягнення поставлених перед організацією цілей. Основними проблемами, що виникають під час використання зовнішньої інформації, є частковість інформації, недостовірність інформації, суперечливість інформації, надмірність та різномірність інформації. Інформаційні ресурси можуть вимірюватися в натуральних одиницях (кількість байтів тощо), вартісних (скільки витрачено фінансових ресурсів на отримання цієї інформації), а можуть оцінюватись аналітично (наприклад, за бальною шкалою).

Документом, який здатний об'єднати всі групи ресурсів, є бюджет. Саме в ресурсному бюджеті є можливим групування інформації за факторами виробництва, такими як сировина та матеріали, паливо, трудові ресурси. Це дасть змогу прогнозувати на довгострокову перспективу зміну ціни на готову продукцію та рівень її збуту й ціни на необхідні ресурси для здійснення фінансово-господарської діяльності. В процесі аналізу ресурсного бюджету за складовими необхідно зробити прогноз стосовно як кожної групи ресурсів зокрема, так й всієї їх сукупності загалом. При цьому важливим джерелом інформації є внутрішні дані та звітність підприємства за поточний та попередні звітні періоди, що дає змогу виявити та проаналізувати певні тенденції за всіма їх складовими. Прогнозування стосовно окремих видів ресурсів складаються не тільки тими підрозділами, які безпосередньо ці ресурси використовує, але й тими, які можуть впливати на їх розміри та оцінювати тенденції змін в їх обсягах та вартості (аналіз ринку постачальників тощо).

**Висновки.** Таким чином, класифікацію ресурсів підприємства необхідно розглядати з урахуванням всіх можливих підходів до деталізації їх складу, оскільки чітке уявлення про змістовне наповнення та склад ресурсів дає змогу менеджменту підприємства досягати максимального ефекту від їх управління.

#### Список використаних джерел:

1. Словник економічної афористики / уклад.: А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. 444 с.
2. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ : Кондор, 2006. 356 с.
3. Hofer C.W., Schendel D. Strategy Formulation: Analytical Concepts. St. Paul, MN : West Publishing, 1978.
4. Grant R.M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review*. 1991. Vol. 33. No. 3.
5. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. 5-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2011.
6. Hunt S.D. A General Theory of Competition: Resources, Competences, Productivity, Economic Growth. Thousand Oaks, California : Sage Publications, 2000.
7. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / пер. с англ. под ред. В.К. Дерманова. Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента ; изд. дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2007.
8. Коллинс Д., Монтомери С. Создание корпоративных преимуществ. *Корпоративная стратегия* : сб. ст. / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008.
9. Timmons J.A., Spinelli S. New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century. N.-Y. : McGraw-Hill, 2007.
10. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / пер. с англ. Е.Ю. Благова, В.С. Каткало, Д.С. Славнова и др. Санкт-Петербург : Лениздат ; CEV Press, 1996.
11. Клейнер Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики. *Российский журнал менеджмента*. 2011. № 3.
12. Родина Г.А. и др. Микроэкономика : учебник и практикум для прикладного бакалавриата. 2-е изд., пер. и доп. Москва : Юрайт, 2018. 330 с.
13. Економічна енциклопедія : у 3 томах. Т. 3 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.

14. Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів : видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. 714 с.
15. Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста / за ред. С.М. Гончарова. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
16. Ресурси економічні. *Словник економічних термінів*. URL: <http://www.ekonomiks.net.ua>.
17. Горпинич О.В. Тлумачний українсько-англійський словник економічних термінів і термінологічних словосполучень : довідковий посібник. Дніпропетровськ : НГУ, 2016. 74 с.
18. Ресурс. *Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.)* / уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. 5-те вид. Київ ; Ірпінь : Перун, 2005.
19. Ресурси. *Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D0%B8>.
20. Ситник В.Ф. Системи підтримки прийняття рішень: навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 614 с.

### РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

**Аннотация.** В исследовании уточнены существующие подходы к пониманию категории «ресурсы предприятия», предложено такое ее определение: ресурсы – это активы, контролируемые предприятием, которые позволяют реализовать стратегии, способные повысить его эффективность, а также обеспечивают получение им дополнительных конкурентных преимуществ. На основе исследования значительного массива экономической литературы выявлены различные классификационные признаки ресурсов, а также доказано, что в этом вопросе среди ученых нет единодушия. Рассмотрев отличия в структуре ресурсов, мы констатировали, что ученые пытаются через различные интегральные методы отобразить так называемые уникальные ресурсы. Конечный состав конкурентоспособных ресурсов зависит от свойств, которыми они наделены. В статье представлен научный подход к управлению ресурсами при помощи использования комплекса методов оперативного, тактического и стратегического менеджмента. В связи с этим предложено собственное видение классификации ресурсов, которая позволяет детализировать взаимосвязи между ресурсным обеспечением на предприятии. Авторская классификация заключается в разделе ресурсов на такие четыре группы, как материальные, финансовые, трудовые и информационные.

**Ключевые слова:** ресурсы предприятия, содержание категории «ресурсы предприятия», классификация ресурсов, ресурсное обеспечение, система управления.

### RESOURCES OF THE ENTERPRISE: CONCEPTUAL ASPECTS OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**Summary.** The study clarifies the existing approaches to understanding the category of “enterprise resources” and proposes the following definition: resources are assets controlled by the enterprise, which allow implementing strategies that can increase its efficiency, and provide additional competitive advantages. The author’s definition focuses on two key aspects. First, the company must control the resources, that is, it can not only own them on the property but also rent them, and so on. That is, it is necessary to find opportunities for their use. Secondly, efficient resource management to achieve additional competitive advantages is to earn more profit than competitors by holding a share of economic rent from the use of unique resources (difficult to simulate or imitations of which are impossible at all). It is proved that the management system as a whole and its structural elements in particular are based on the information component, therefore, in the management of financial and economic activity, special attention should be paid to information and information resources of the enterprise. An information resource may exist in isolation from others, but material, financial, and labour resources are necessarily accompanied by information resources. Accordingly, at any enterprise, there are simultaneously all four resources but in different configurations. Based on the study of a large array of economic literature, various classification features of resources have been identified and it has been proved that there is no unanimity among scholars on this issue. Having considered the differences in the structure of resources, it was stated that scientists are trying through various integrated methods to select the so-called “unique resources”. The final composition of competitive resources depends on the properties they are endowed with. The article presents a scientific approach to resource management through the use of a set of methods of operational, tactical, and strategic management. In this regard, we propose an own vision of the classification of resources, which allows us to elaborate the interrelationships between resource provision at the enterprise. The author’s classification consists in the division of resources into four groups: material, financial, labour, and information.

**Key words:** enterprise resources, content of category “enterprise resources”, resource classification, resource support, management system.

УДК 656.07:334.012.61-022.51(045)

**Мізюк С. Г.**  
кандидат економічних наук, доцент  
Національного авіаційного університету  
**Рак А. В.**  
магістр  
Національного авіаційного університету

**Miziuk Svetlana**  
PhD (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor in the Department of Air Transport Economics,  
National Aviation University  
**Rak Alina**  
Master of Science in the Department of Air Transport Economics,  
National Aviation University

## НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

**Анотація.** У сучасних умовах питання підвищення ефективності діяльності підприємств набуває особливої актуальності. На різних рівнях управління економікою цим питанням цікавляться як власники приватного підприємства, так і керівники держави. З огляду на інтереси різних суб'єктів економічних та соціальних відносин управління ефективністю діяльності підприємства вимагає сучасних підходів. Малий бізнес є одним з провідних секторів економіки країн з ринковою економікою, оскільки допомагає країні вирішувати такі важливі питання, як зайнятість населення, забезпечення ринку товарами та послугами щоденного вжитку, мобілізація фінансових та виробничих ресурсів, та може виступати основним фактором подолання соціально-економічних проблем населення. Однак, як відомо, на розвиток та діяльність малого бізнесу впливають вагомні фактори політичного, правового, організаційного, економічного характеру. Отже, у статті наведено основні джерела забезпечення конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу, відповідно до чого запропоновано шляхи створення ефективної конкурентоздатної транспортної галузі та напрями управління ефективністю діяльності підприємств. Визначено поняття «ефективність». Розглянуто методи управління діяльністю підприємств. Виявлено основні проблеми функціонування підприємств малого бізнесу, зокрема в транспортній галузі.

**Ключові слова:** ефективність, управління, малий бізнес, конкурентоспроможність, транспортна галузь.

**Вступ та постановка проблеми.** Однією з основних категорій досягнення стратегічної мети розвитку підприємства є економічна ефективність, а її оцінювання є вагомим фактором майбутнього ефективного розвитку підприємства.

З розвитком ринкових відносин приділяється все більше уваги питанню ефективності функціонування підприємств малого бізнесу транспортної галузі за умов зростання конкуренції, збільшення рівня ризику та необхідності пристосування до швидких економічних змін макро- та мікросередовища. З цією метою та за умов інтеграції до міжнародної мережі й ефективного функціонування підприємств транспортної галузі 30 травня 2018 року схвалена «Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року», що визначає концептуальні засади формування та пріоритети реалізації державної політики в галузі транспорту, спрямовані на інтеграцію національної транспортної мережі до міжнародної, задоволення потреб населення в перевезеннях та покращення умов ведення бізнесу задля створення конкурентоспроможної та ефективної національної економіки [17].

Таким чином, всі перераховані фактори впливу стають основою визначення основних напрямів управління ефективністю діяльності підприємств малого бізнесу транспортної галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у визначення сутності категорії «ефективність» зробили такі закордонні та вітчизняні вчені, як А. Сміт, Д. Рікардо, В. Петті, Ф. Кене, П. Друкер, П. Орлов, Т. Сініцина, В. Нусінов, В. Лямець, А. Тевяшев, А. Шеремет, Р. Сайфулін.

Істотний внесок у вивчення підприємств малого бізнесу зробили українські та зарубіжні науковці, зокрема А. Гринюк, З. Воронов, М. Дем'яненко, С. Румянцев, Р. Рудик, Б. Варналій, В. Кредісов, М. Хурса, Г. Цегелик, В. Грушко.

Економічні аспекти функціонування та розвитку підприємств транспортної галузі України розглядали та досліджували у своїх працях такі автори, як О. Ареф'єва, С. Мізюк, Є. Сич, І. Геєць, В. Загорулько, Ю. Кулаєв, В. Кислий, М. Андрієнко, В. Коба, С. Боняр, О. Ложачевська, О. Бакаєва, В. Грищенко, В. Степанова, В. Семенов.

Економічні проблеми, пов'язані з діяльністю автотранспортних підприємств, дослідили вітчизняні науковці, зокрема Є. Сич, Т. Здерєва, Н. Іванова, І. Новак, В. Когденко, О. Головніна, А. Кашканов, В. Ребедаїло, М. Гончаров, О. Жарова, І. Лавриков.

Звертаючи увагу на чисельність понять та визначень щодо ефективності діяльності підприємств, бачимо, що актуальною залишається проблема пошуку оптимальних напрямів управління ефективністю діяльності підприємства малого бізнесу автомобільного транспорту.

**Метою** статті є теоретичне дослідження проблем та перспектив розвитку підприємств малого бізнесу в умовах сьогодення, аналіз основних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу, пропозиція напрямів управління ефективністю діяльності малих підприємств транспортної галузі.

**Результати дослідження.** Ефективність є однією з основних категорій економіки, яка безпосередньо пов'язана з досягненням кінцевого результату розвитку підприємства. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин

в Україні від підприємств вимагаються активні дії щодо підвищення ефективності їх діяльності. Ефективність діяльності підприємства є дуже важливою, тому що виявляє такі характеристики, як доцільність, результативність, якість та корисність його діяльності. Також вона показує співвідношення ефекту від усіх видів діяльності підприємства та сукупності витрат на досягнення цього ефекту.

О. Яценко зазначає, що категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок величини отриманого результату діяльності підприємства із кількістю інвестованих або витрачених ресурсів під час виробництва. Підвищення ефективності можна досягти шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення такого результату або за використання такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату [20].

Поняття ефективності дуже тісно пов'язане з категорією «ефект», як зазначає В. Ячменьова, але їх необхідно чітко розрізняти. Ефект – абсолютний показник результату будь-якої дії чи діяльності. Він може бути як позитивним, так і негативним. Ефективність – відносний показник результативності, що може бути тільки позитивною величиною [19].

Названі вище науковці не надають однозначного визначення поняття «ефективність», тому П. Орлов і Т. Сініцина розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання, тоді як А. Шеремет, Р. Сайфулін, В. Нусінов, В. Лямець, А. Тевяшев трактують це поняття як досягнення певних результатів.

Отже, можна зробити висновок, що ефективність – це показник співвідношення ефекту та витрат на його виконання, що показує певний результат діяльності підприємства.

Оскільки підприємство є відкритою системою та діє в межах певної національної економіки, проблему ефективності його діяльності можна розглядати з позицій різних зацікавлених сторін.

На рис. 1 зображено різновиди ефективності як економічної категорії, які надає І. Ковальчук.



Рис. 1. Різновиди ефективності

Джерело: складено авторами на підставі джерела [9]

Економічна ефективність відображає відповідність витрат і результатів діяльності підприємства цілям та інтересам його учасників у грошовій формі.

Соціальна ефективність відображає відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям та соціальним інтересам суспільства.

Екологічна ефективність відображає відповідність витрат і екологічних результатів інтересам держави та суспільства.

Завжди є спокуса оцінювання лише економічної ефективності на рівні підприємства як певної системи. Проте не слід забувати про те, що підприємство є відкритою системою, існує не ізольовано, його діяльність має бути гармонізованою із суб'єктами макро- та мікросередовища. На шляху до підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно мінімізувати негативний вплив

зовнішніх факторів навколишнього середовища та економіки держави.

З огляду на це слід звернути увагу на методи управління діяльністю підприємства та розпочати з визначення категорії «управління». Згідно з В. Ячменьовою, управління – це складний та динамічний процес, який керований та здійснюваний людьми для досягнення поставленої мети. Після встановлення цілей управління необхідно знайти найбільш ефективні шляхи та методи їх досягнення. Отже, виникає потреба застосування арсеналу засобів, що забезпечують досягнення цілей управління, тобто методів управління [19].

Так, О. Ареф'єва визначає, що методи управління – це сукупність способів та прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців задля досягнення встановлених цілей. За їх допомогою орган управління впливає на окремих працівників та підприємство загалом. Значення методів управління визначає їхню спрямованість на досягнення цілей у найбільш стислі строки за умов раціонального використання всіх видів ресурсів. Наявність прогресивних методів управління та вміле їх використання є передумовами ефективності управління [1].

О. Іванілов розрізняє методи управління, зображені на рис. 2. Між ними існують тісний зв'язок та взаємозалежність. Кожен метод має елементи заохочення та покарання.



Рис. 2. Методи управління діяльністю підприємства

Джерело: складено авторами на підставі джерела [7]

Д. Вачугов зазначає, що управління підприємством (організацією) спрямоване на людей, коло їх інтересів, передусім матеріальних. Отже, основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина в процесі виробничої чи іншої діяльності [2]. Названі вище методи управління діяльністю підприємств органічно взаємопов'язані та використовуються не ізольовано, а комплексно. Проте саме економічні методи можна вважати провідними.

Економічні методи управління посідають центральне місце в системі наукових методів управління трудовою діяльністю людей, тому звертаємо увагу саме на ці методи. Оскільки на їхній основі встановлюється цільова програма господарського розвитку окремих підприємств та організацій, визначається такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають колективи й окремих працівників до ефективної праці. Організаційні методи створюють передумови використання економічних методів. Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні й утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління діяльністю підприємства, будь-якого суб'єкта підприємницької чи іншої діяльності.

В. Павленкова трактує поняття «економічні методи управління» як методи, які реалізують матеріальні інтереси учасників (працівників) виробничого процесу (або інших процесів) через використання товарно-грошових



відносин. Економічні методи управління ґрунтуються на дії економічних факторів ринкової економіки, їм належить провідне місце в системі методів управління господарською діяльністю організації. Ці методи управління сприяють виконанню такої функції управління, як планування. Вони пов'язані також з функціями мотивування та контролювання [15].

С. Мізюк та О. Буглак визначають, що до основних показників забезпечення ефективного управління транспортним підприємства належить показник його інвестиційної привабливості. Авторами пропонується методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, визначаються умови активізації інвестиційної діяльності підприємства, такі як інтегрованість із загальною системою управління підприємством; комплексний характер формування управлінських рішень; високій динамізм управління; багатоваріантність підходів до розроблення окремих управлінських рішень та орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства [12].

М. Грещак виділяє складові економічних методів управління, зображені на рис. 3.



Рис. 3. Складові економічних методів управління

Джерело: складено авторами на підставі джерела [4]

К. Кирпиченко зазначає, що ефективність застосування методів управління переважно залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної та цілеспрямованої підготовки й повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив та окремих людей.

Основною умовою застосування методів управління за ринкових відносин є забезпечення рентабельності, самоокупності, господарської самостійності, моральної та матеріальної зацікавленості, конкурентоздатності продукції, зниження собівартості тощо. Головне призначення методів управління в умовах формування ринкових відносин полягає в тому, щоби забезпечити високу ефективність діяльності трудових колективів, зацікавленість кожного працівника в досягненні найвищих результатів господарювання [8].

Малий бізнес сьогодні є соціально-економічним фундаментом, без якого не може стало розвиватись будь-яка інноваційно орієнтована національна економіка. Мале підприємництво допомагає державі вирішувати економічні (створення конкурентного середовища, функціонування приватного капіталу, привабливість для іноземних інвестицій) та соціальні проблеми (створення додаткових робочих місць, вирішення проблем бідності). Виробничо-господарська діяльність малих підприємств має низку переваг, таких як динамічність організаційної форми, здатність оперативного перелаштовувати на нові технології та продукцію, готовність до комерційного ризику, високий рівень залежності від кінцевого результату праці робітників, оперативність та ефективність управління підприємством.

Формування конкурентних переваг малого підприємства відбувається в процесі виконання такої функції менеджменту, як управління конкурентоспроможністю,

що потребує перш за все визначення та систематизації її складових.

Структура основних елементів забезпечення конкурентоспроможності малого підприємства повинна найбільш змістовно відображати організаційні, економічні, технологічні, управлінські сфери його діяльності. Ю. Самойлик вважає доцільним згрупувати їх у два узагальнюючі блоки, такі як організаційні та економічні складові [18].

Основними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні є неопрацьованість законодавства щодо розвитку малого підприємництва; високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого підприємництва йти у тіньову економіку; недостатня державна фінансова-кредитна та майнова підтримка малих підприємств; відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу; відсутність стимулів для інвестицій тощо.

До об'єктивних проблем підприємств малого бізнесу можна віднести високу чутливість суб'єктів сектору до несприятливих економічних факторів (інфляція, циклічні коливання, зміна кон'юнктури ринку), обмеженість доступу до фінансових та кредитних ресурсів через значну нестабільність підприємств сектору, складність залучення висококваліфікованих фахівців, незбалансованість досвіду підприємця-початківця (достатній досвід у технології виробництва та недостатній досвід у комерції, управлінні персоналом, або навпаки), значний ступінь ризику, короткий «життєвий цикл» суб'єктів сектору.

Завданням сучасного менеджменту в малому бізнесі є пошук прогресивних організаційно-економічних механізмів управління конкурентоспроможністю, що можуть забезпечити ефективне функціонування малих підприємств на внутрішньому ринку та їх доступ до міжнародних ринків, водночас задоволення потреб споживачів у якісній продукції та послугах за доступною ціною.

С. Козаченко визначає такі основні напрями загальної трансформації національної економіки для забезпечення зростання конкурентоспроможності малих підприємств:

1) створення умов для модернізації технічного та технологічного переозброєння підприємств (пільгове кредитування, ефективна система оподаткування, реструктуризація суми простроченої та поточної заборгованості за кредитами банків, списання пені за платежами до бюджету тощо);

2) забезпечення ефективного розвитку інвестиційно-інноваційного сектору економіки, основними структурними елементами якого є наука та наукове обслуговування, машинобудування тощо;

3) стимулювання розвитку виробничої та соціальної інфраструктури як найважливішого чинника модернізації країни та збільшення зайнятості населення [10].

Складність управління підприємствами малого бізнесу, а саме підприємствами малого бізнесу транспортної галузі, полягає в тому, що потрібно вміло підібрати методи управління, тому що через вразливість до впливу зовнішніх факторів на підприємство ми не можемо використовувати всі економічні методи.

Так, нині транспортна галузь України має низку викликів, належна відповідь на які забезпечить нові можливості для зростання, створення нових робочих місць та розвитку економіки загалом. Підґрунтя цих процесів складають Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року, Угода про асоціацію «Україна – ЄС» та гармонізація стандартів і політики з чинними в ЄС. Оновлена Національна транспортна стратегія враховує сильні та слабкі сторони, можливості та загрози в галузі

транспорту. Сильні сторони дають переваги, що забезпечують подальший розвиток галузі транспорту. Можливості вказують на перспективи розвитку, які Україна може використати для істотного поліпшення роботи галузі [17].

Стратегія визначає основні напрями покращення якості надання транспортних послуг, передбачає наближення рівня їх надання та розвитку інфраструктури до європейських стандартів, підвищення рівня безпеки та зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище, реагує на необхідність поліпшення системи управління, проведення адміністративної реформи та децентралізації повноважень центральних органів виконавчої влади, запровадження антикорупційної політики, корпоративного управління в державному секторі економіки.

Натомість Стратегія сталого розвитку України до 2030 року має на меті до 2020 року забезпечити всеохоплююче спрощення процедур відкриття бізнесу та супроводу його господарської діяльності, зокрема через поширення практики електронного врядування. До 2030 року слід зменшити ступінь зносу до 40% та забезпечити оновлення основних засобів на 50% у таких видах економічної діяльності, як транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність.

Цілями Стратегії щодо транспортної галузі є заохочення розвитку мікропідприємств, малих і середніх підприємств; формування організаційної інфраструктури підтримки підприємництва; збільшення кількості зайнятих працівників на середніх і малих підприємствах, фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва; розвиток якісної, надійної, збалансованої та життєстійкої транспортної інфраструктури [16].

Згідно із Законом України «Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року» необхідними є збільшення ефективності та конкуренто-

спроможності транспортної галузі, вдосконалення правового механізму державно-приватного партнерства, посилення взаємодії між державним та приватним секторами, органами державної влади та органами місцевого самоврядування, проведення необхідних реформ, зокрема запровадження децентралізації, особливо шляхом скоординованих ініціатив державної політики. Наведені напрями забезпечать міцну основу сталого розвитку транспортної галузі та створення вільного й конкурентного ринку транспортних послуг [17].

Транспорт є однією з базових галузей економіки України, що має значний відсоток у структурі ВВП. Щоправда, останніми роками цей внесок знижується (у 2012 році він складав 7%, у 2015 році – 6,7%, у 2017 році – 6,4%).

У 2016 році кількість суб'єктів господарювання в галузі транспорту складала 119 тис. (6% від загальної їх кількості), з яких підприємства становили 15,1 тис. (12,7%), фізичні особи – підприємці – 103,9 тис. (87,3%).

Проаналізувавши дані Державної служби статистики України, можемо сказати, що кількість перевезених пасажирів, зокрема на автомобільному транспорті, за останні 4 роки знижується (рис. 4).

Обсяг перевезених вантажів автомобільним транспортом за останні 3 роки помітно зростає (рис. 5).

Згідно з даними Міністерства інфраструктури України у структурі АТП транспортної галузі переважають малі підприємства, кількість яких становить 14 007 (92,5%), середніх нараховується 1 109 (7,3%), а великих – 32 (0,2%) [14].

За 2017 звітний рік у міжміському сполученні автомобільним транспортом (автобуси) перевезено 148 млн. пасажирів з 225 млн., у приміському сполученні автомобільним транспортом (автобуси) перевезено 621 млн. пасажирів з 990 млн. Пасажирообіг автомобільним транспортом (автобуси) становить 49 млрд. пас.-км, що становить 38% від усіх видів транспорту.

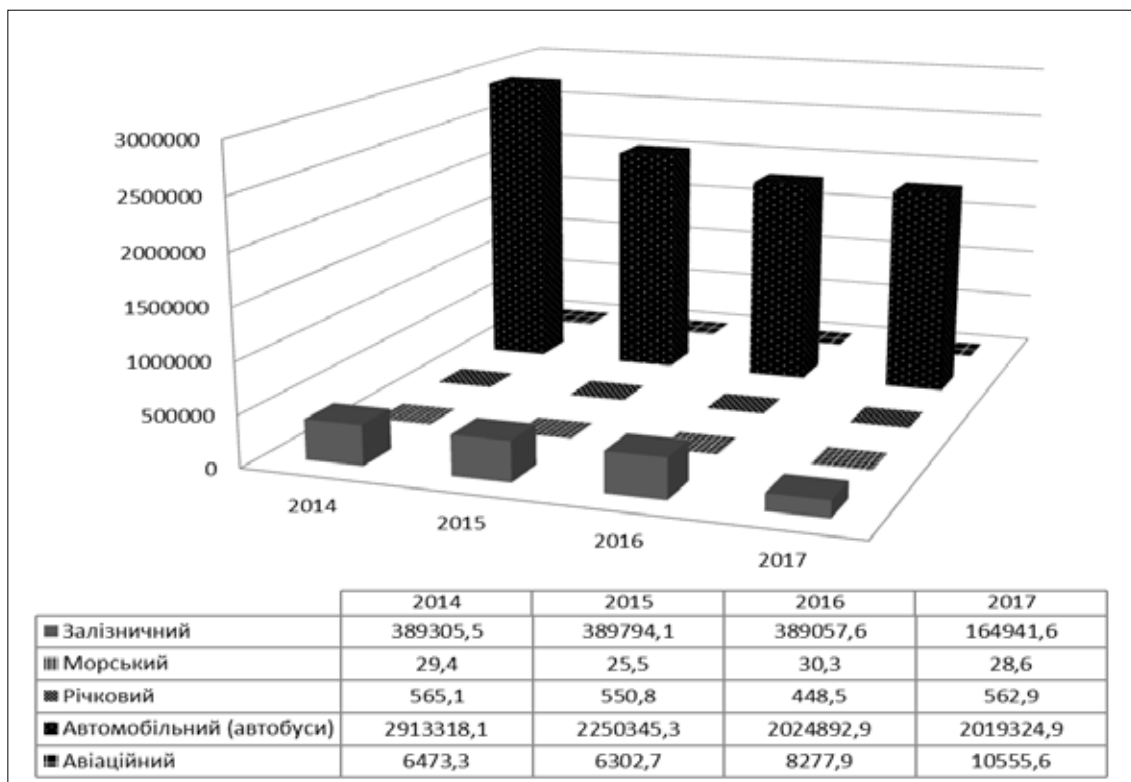


Рис. 4. Кількість перевезених пасажирів за видами транспорту (тис. пас.) [5]

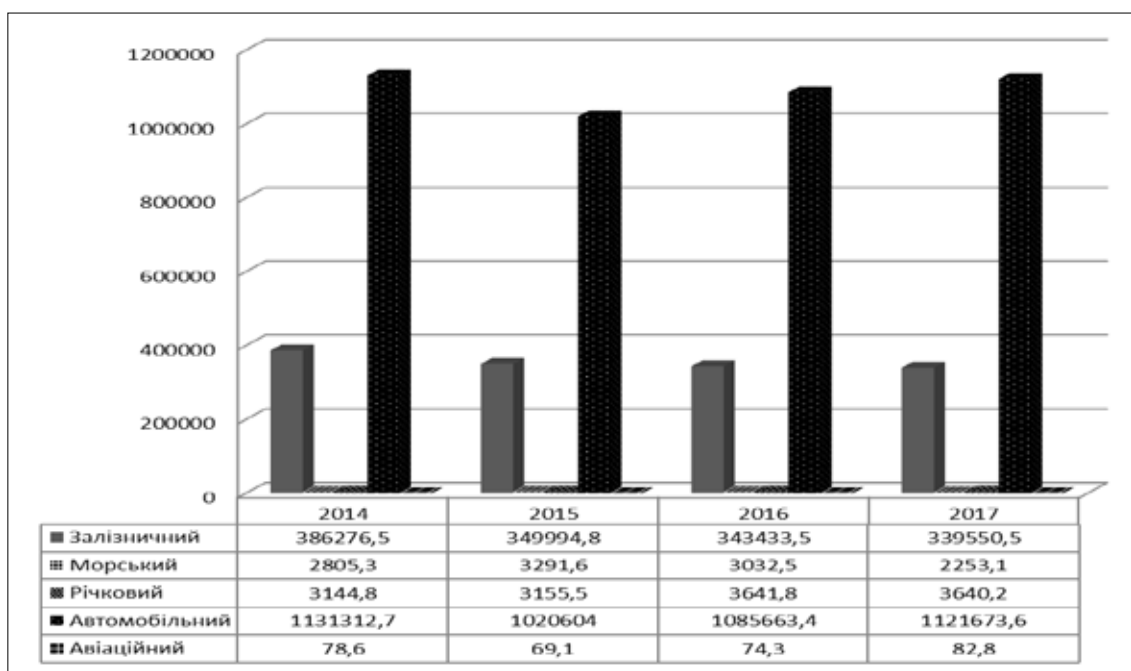


Рис. 5. Обсяг перевезених вантажів за видами транспорту (тис. т) [5]

Нині автомобільна транспортна система України налічує більше 9,2 млн. транспортних засобів, зокрема 6,9 млн. легкових автомобілів, 250 тис. автобусів, 1,3 млн. вантажних автомобілів [14].

Загалом на ринку комерційних перевезень в цей час здійснюють підприємницьку діяльність майже 56,2 тис. перевізників, які у своїй діяльності використовують більше 154 тис. транспортних засобів.

Сьогодні в Україні нараховується близько 16 тис. суб'єктів господарювання, що мають ліцензію на право здійснювати міжнародні перевезення пасажирів. Маршрутна мережа єднає Україну з 23 іноземними країнами та становить понад 1 000 регулярних автобусних маршрутів, які обслуговують близько 270 автомобільних перевізників [14].

Згідно з даними Міністерства інфраструктури України парк автобусів українських перевізників у зв'язку з відсутністю в Україні виробництва автобусів для міжнародних перевезень та високими ставками ввізного мита на 80% складається з транспортних засобів віком понад 10 років, що викликає негативні наслідки як щодо комфортності перевезень, так і щодо екології та підтримки їх належного технічного стану.

У 2016 році близько 998 тис. осіб (6,1% від загальної кількості зайнятого населення) працювали у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності [14].

Транспортна система є найважливішою складовою інтеграції світової економіки. Беручи до уваги географічне положення України та її можливості, бачимо необхідність вдосконалення інфраструктури, реалізації наявних транспортних стратегій та впровадження нових, а також підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Однією з головних рис привабливості для виробників та закордонних інвесторів національного ринку є транзитне положення.

Для покращення управління ефективністю діяльності малих АТП (автотранспортних підприємств) ми пропонуємо використовувати один з основних економічних методів управління, такий як ціноутворення, адже в умовах формування ринкових відносин зростає роль цін як

мірила ефективності витрат і результатів господарської діяльності, а саме ділових стимулів НТП, підвищення конкурентоспроможності та зниження собівартості продукції. Ціноутворення як метод управління економікою підкріплюється податковою системою.

Л. Лісовська визначає, що обов'язковими для успішного управління конкурентоспроможністю малих підприємств стають високий науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій; використання новітніх винаходів та відкриттів; впровадження сучасних засобів автоматизації управління; фінансова стійкість підприємства; конкурентоспроможні послуги; економічна ефективність використання всіх ресурсів підприємства [11].

І. Должанський зазначає, що в Україні основними чинниками, які впливають на конкурентоспроможність малих автотранспортних підприємств, є рівень техніки та технології, система розроблення та впровадження нововведень, рівень організації виробництва, система планування, система економічного стимулювання [6].

Зростання та утримання досягнутого рівня конкурентоспроможності автотранспортних підприємств малого бізнесу є можливими лише завдяки виявленню та нейтралізації негативних факторів, стимулюванню дії позитивних факторів, зокрема вдосконалення організаційної структури, збалансування економічного потенціалу, впровадження нових технологій.

Проаналізувавши дані Міністерства інфраструктури України та Державної служби статистики України за останні роки, можемо зробити висновок, що у транспортній галузі постійно зростає конкуренція. На це впливає багато факторів, але найвагомішим із них є збільшення кількості АТ підприємств.

Для підприємств малого бізнесу, які працюють у цій галузі, є безліч проблем, пов'язаних з їхнім функціонуванням. Щоб ефективно функціонувати та підвищувати ефективність своєї діяльності підприємство перш за все має бути конкурентоспроможним. Щоби цього досягти, АТП малого бізнесу треба правильно визначити ринкову стратегію, провести аналіз ринку та аналіз ефективності діяльності на цьому ринку, для підвищення економіч-

ної ефективності раціонально використовувати наявні ресурси та запаси, а також шукати більш вигідні для здобуття кращих фінансово-економічних результатів.

Незважаючи на те, що Україна приєдналась до програми ЄС із конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу (COSME), видимих покращень для підтримки ефективної діяльності малого бізнесу, зокрема АТП, не спостерігається. Програма спрямована більше на підприємства, які займаються виготовленням товарів, а не наданням послуг.

Підбиваючи підсумки, можемо зробити висновки, що всі вищезазнані проблеми розвитку потребують нагального вирішення шляхом запровадження таких напрямів управління ефективністю діяльності підприємств згідно зі складовими економічними методами управління.

1) На міжнародному рівні:

- надання доступних фінансових інструментів для впровадження інновацій у малому та середньому бізнесі;
- поліпшення доступу до міжнародних ринків, зокрема всередині ЄС, а також на міжнародному рівні;
- покращення умов доступу МСП на ринки (забезпечення консультативних та аналітичних послуг, пов'язаних з експортно-імпортною діяльністю підприємств, розширенням торговельно-економічних зв'язків);
- покращення умов функціонування МСП (імплементация Акта Малого Бізнесу для Європи (Small Business Act for Europe));
- формування культури ведення бізнесу;
- залучення висококваліфікованих консультантів, які здатні якісно трансформувати їх бізнес;
- надання грантів для часткової оплати послуг консультантів, які займаються наданням якісних консалтингових послуг для МСП;
- запровадження прозорого механізму тарифного регулювання, розроблення та затвердження порядків (методик) формування та зміни тарифів.

2) На державному рівні:

- концентрація фінансових ресурсів на виконанні основних завдань розвитку галузі транспорту;
- функціонування транспортних підприємств на засадах самоокупності;
- спрощення отримання ліцензій та патентів для транспортних МСП.

3) На галузевому рівні:

- створення сприятливих умов для забезпечення привабливості галузі транспорту для залучення інвестицій,

зокрема іноземних, задля оновлення та модернізації матеріально-технічної бази галузі;

– забезпечення підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в периферійних районах, об'єднаних територіальних громадах, в пріоритетних галузях, галузях, що активно розвиваються, та транспортній галузі;

– створення умов перевищення рівня пропозиції транспортних послуг над попитом;

– лібералізація ціноутворення на ринку транспортних послуг.

4) На рівні підприємства:

– удосконалення системи контролю за використанням робочого часу та часу відпочинку водіїв;

– бізнес-стажування за кордоном на діючому підприємстві (обмін досвідом за допомогою програми «Еразмус» для молодих підприємців);

– вибір форми та системи оплати праці, яка підходить цьому підприємству;

– підвищення ефективності праці через систему преміювання;

– раціональне використання цінової політики.

**Висновки.** На основі проведених досліджень можна зробити висновок, що створення ефективної конкурентоздатної транспортної галузі можна здійснити шляхом забезпечення конкурентоспроможних та високоякісних транспортних послуг; гарантування високопродуктивної безпечної транспортної інфраструктури й транспортних засобів, які необхідні тією мірою, якою вони забезпечать конкурентоспроможні високоякісні транспортні послуги; створення умов перевищення рівня пропозиції транспортних послуг над попитом.

Отже, актуальною надалі залишається проблема ефективності діяльності малих підприємств транспортної галузі. Основними напрямками покращення управління економічною ефективністю діяльності підприємств малого бізнесу є підвищення кваліфікації управлінського персоналу, вдосконалення організаційної структури управління на підприємстві, раціональне управління наявними ресурсами та їх використання, створення більш комфортних умов праці, більш точне планування діяльності та розвитку підприємства з урахуванням усіх можливих подій. Від завчасної підготовки заходів управління, що перешкоджають майбутнім загрозам, залежить ефективність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність.

#### Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О., Коренков О. Управління потенціалом розвитку підприємств : монографія. Київ : ГРОТ, 2004. 200 с.
2. Вачугов Д., Березкина Т., Кислякова Н. и др. Основы менеджмента : учебник для вузов / под ред. Д. Вачугова. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Высшая школа, 2005. 376 с.
3. Гетьман О., Шаповал В. Економіка підприємства : навчальний посібник. 2-ге вид. Київ : ЦНЛ, 2010. 488 с.
4. Грещак М., Гребішкова О., Коцюба О. Внутрішній економічний механізм підприємства : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 228 с.
5. Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/tr.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tr.htm).
6. Должанський І., Загорна Т. Конкурентоспроможність підприємства. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
7. Іванілов О. Економіка підприємства : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
8. Кирпиченко К. Аналіз основних принципів і методів управління підприємством. *Вісник економіки, транспорту і промисловості*. 2001. № 36. С. 345–347.
9. Ковальчук І. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 679 с.
10. Козаченко С., Акімова І. Управлінський інструмент підвищення конкурентоспроможності компаній. *Вісник міжн. наук.-техн. ун-ту ім. акад. Ю. Бугая. Серія «Економіка»*. 2010. № 1. С. 49–55.
11. Лісовська Л., Іванець Л. Сучасна парадигма конкурентоспроможності підприємства. *Вісник ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління*. 2009. № 640. С. 143–149.
12. Мізюк С., Буглак О. Методичні умови залучення інвестицій на авіапідприємства України. *Збірн. наук. праць НАУ*. 2005. № 12. С. 80–83.

13. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://cosme.me.gov.ua/assets/1.-детально-про-програму-cosme-2.pdf>.
14. Міністерство інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-po-galuzi-avtomobilnogo-transportu.html>.
15. Павленкова В. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія : колективна монографія. Дніпро : Дніпропетровський університет економіки та права ім. Альфреда Нобеля, 2011. 352 с.
16. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року : Закон України від 20 серпня 2018 року № 9015-1. *Відомості Верховної Ради України*. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html).
17. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року : Закон України від 30 травня 2018 року № 430-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-p>.
18. Самойлик Ю. Економічний механізм формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства. *Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Екон. науки*. 2010. № 3 (53). С. 94–98.
19. Ячменьова В., Височина М., Сулима О. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз : монографія. Сімферополь : ВД АРІАЛ, 2010. 472 с.
20. Ященко О., Романюк О. Економічні та соціальні аспекти оцінки ефективності. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18 (6). С. 237–238.

### НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

**Аннотация.** В современных условиях вопрос повышения эффективности деятельности предприятий приобретает особую актуальность. На разных уровнях управления экономикой этим вопросом интересуются как владельцы частного предприятия, так и руководители государства. С учетом интересов различных субъектов экономических и социальных отношений управление эффективностью деятельности предприятия требует современных подходов. Малый бизнес является одним из ведущих секторов экономики стран с рыночной экономикой, поскольку помогает стране решать такие важные вопросы, как занятость населения, обеспечение рынка товарами и услугами ежедневного потребления, мобилизация финансовых и производственных ресурсов, и может выступать основным фактором преодоления социально-экономических проблем населения. Однако, как известно, на развитие и деятельность малого бизнеса влияют веские факторы политического, правового, организационного, экономического характера. Итак, в статье приведены основные источники обеспечения конкурентоспособности предприятий малого бизнеса, в соответствии с чем предложены пути создания эффективной конкурентоспособной транспортной отрасли и направления управления эффективностью деятельности предприятий. Определено понятие «эффективность». Рассмотрены методы управления деятельностью предприятий. Выявлены основные проблемы функционирования предприятий малого бизнеса, в частности в транспортной отрасли.

**Ключевые слова:** эффективность, управление, малый бизнес, конкурентоспособность, транспортная отрасль.

### DIRECTIONS OF THE EFFICIENCY MANAGEMENT OF THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF THE SMALL BUSINESS OF THE TRANSPORT INDUSTRY

**Summary.** In the current conditions, the issues of improving the efficiency of enterprises are of particular relevance. At different levels of economic management there is an interest in this issue, from the owners of a private enterprise to the leaders of the state. Taking into account the interests of various subjects of economic and social relations, the management of the efficiency of the enterprise requires modern approaches. The efficiency of the enterprise is very important, as it reveals such characteristics as the feasibility, effectiveness, quality and usefulness of its activities. One of the main categories to achieve the strategic goal of the enterprise is economic efficiency; its evaluation is a significant factor for the future effective development of the enterprise. Given that small business is one of the leading sectors of the economy of countries with a market economy, as it helps the country to solve such important issues as employment, providing the market with goods and services of daily consumption, mobilization of financial and production resources, etc. and can be a major factor in overcoming the socio-economic problems of the population. But, as you know, the development and activity of small business is influenced by strong factors of political, legal, organizational, economic nature. The complexity of the management of small businesses, namely small businesses in the transport industry, is that you need to skillfully choose the methods of management, because due to vulnerability to external factors on the enterprise, we cannot use all economic methods. Paying attention to the number of concepts and definitions regarding the efficiency of enterprises, the problem of finding the best ways to manage the efficiency of small business road transport remains relevant in the future. Therefore, the paper presents the main sources of ensuring the competitiveness of small businesses, respectively, proposed ways to create an effective competitive transport industry and areas of performance management of enterprises. The concept of “efficiency” is defined. Methods of management of activity of the enterprises are considered. The main problems of functioning of the enterprises of small business, in particular, in transport branch are revealed.

**Key words:** efficiency, management, small business, competitiveness, transport industry.

Мостепан В. Л.  
студентка

Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

Mostepan Viktoria

Student of the International Trade Department,  
Kyiv National Economic University named by V. Get'man

## ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У статті запропоновано науковий підхід до визначення ролі малих та середніх підприємств, їх впливу на економіку країн їх розташування та світову економіку загалом. Малий та середній бізнес (МСБ) на сучасному етапі в країнах, що розвиваються, на жаль, не має достатньої підтримки з боку уряду держав. Звичайно, в країнах з розвинутою економікою вже давно зрозуміли усю його важливість і вжили заходів не лише для підтримки його на наявному рівні, але й для заохочення населення створювати малі та середні підприємства. Автор розглядає малий та середній бізнес як фундамент становлення успішної та стабільної економіки, що виражається в кількості робочих місць, що він створює, та значній його частці у ВВП країн. Для того щоби держава могла сприяти розвитку цього сегменту бізнесу, варто визначити фінансові інструменти, які впливають на нього. Наше законодавство, тарифне та нетарифне регулювання, система оподаткування, нормативно-правові акти, політики, спрямовані на підтримку та розвиток МСБ, є досить недоскональними, під час ознайомлення з ними виникає величезна кількість бар'єрів, які через надмірну бюрократію вдається подолати далеко не всім починаючим підприємцям.

**Ключові слова:** фінансові інструменти, малий та середній бізнес, державне регулювання, стратегія розвитку, програми з підтримки.

**Вступ та постановка проблеми.** Проблеми розвитку малих та середніх підприємств та їх вплив на економіку держави досить гостро постають чи не в кожній країні сучасного світу. Вони складають більше 95% усіх підприємств, надають робочі місця 60–70% людей по всьому світі та генерують велику частку робочих місць в країнах ОЕСР (організація економічного співробітництва та розвитку). Практично в усіх розвинутих країнах уряд починає приділяти значну увагу підтримці та розвитку МСБ. Розробляються різні програми, націлені на реалізацію потенціалу малого та середнього бізнесу, розвивається сфера як внутрішнього, так і зовнішнього фінансування. Багаторічний перевірений досвід розвитку малого та середнього бізнесу в європейських країнах показує, що цей суб'єкт відіграє надзвичайно важливу роль в розвитку економіки країни, яка полягає в розвитку та стимулюванні конкурентоздатності, що змушує великі компанії втілювати нові технології та покращувати ефективність виробництва. У зв'язку з цим все більше приділяється уваги фінансовим інструментам, що сприяють підтримці та розвитку малого та середнього бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення як теоретичних, так і методичних рішень зробили розробки відомих світових науковців, зокрема роботи М. Шоульза та Р. Мертона, які є власниками Нобелівської премії з економіки за їх за новий метод визначення вартості похідних фінансових інструментів. Теорію розвитку малих та середніх підприємств досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких слід назвати Р. Кантільйона, А. Маршала, С. Сімсонді, Й. Шумпетера. Питання взаємовідносин між малим та великим бізнесом вивчали Т. Говорушко, Д. Ляпін, В. Шпак, Н. Прямухіна, В. Кредісов, Р. Коуз, Дж. Даннінг, Д. Стенворт.

**Метою** статті є з'ясування впливу різних фінансових інструментів на малий та середній бізнес, визначення впливу малого та середнього бізнесу на економіку держав, де вони здійснюють діяльність, та на світову економіку загалом. Шляхом аналізу етапів розвитку малого та

середнього бізнесу ми зможемо побачити, які фінансові інструменти стимулюють його, а які інструменти його гальмують.

**Результати дослідження.** В усьому світі існує все більше доказів того, що МСП відіграють важливу роль у національному економічному розвитку будь-якої країни. Вони все частіше стають предметом великої уваги в країнах, що розвиваються, країнах з перехідною економікою, а також країнах з розвинутою економікою.

У ринкових економіках МСП є двигуном економічного розвитку. Завдяки їхній приватній власності, підприємницькому духу, гнучкості та адаптивності, а також потенціалу для реагування на виклики та мінливе середовище МСП роблять значний внесок у стаке зростання та створення зайнятості.

До останнього часу в приватних секторах багатьох економік, що розвиваються, відсутній середній рівень розвитку. Інвестори, політики та професіонали присвятили більшу частину своїх зусиль великим компаніям з більш ніж 500 працівниками, великим підприємствам або транснаціональним компаніям. Великі підприємства та МНК були об'єктом стимулів та субсидій з ПДВ, тоді як такі організації, як Світовий банк та ПРООН, зосереджувались на підтримці мікропідприємств, які зазвичай мають менше 5 працівників. Між цими двома крайнощами лежать підприємства малого та середнього бізнесу (табл. 1). В минулому МСП розглядалися не як ключовий елемент управління економікою, тому вважалося недоцільним зосереджувати на них політику уряду. Однак МСП стають все більш присутніми в економіках країн. Найбільший відсоток цієї присутності показано нижче:

- кількість компаній перевищує 99% (Японія, США, Німеччина, Китай);
- кількість працівників становить 66% в Японії, 53% у США, 68% у Німеччині;
- додана вартість складає 55% в Японії, 51% у США, 45% у Німеччині.

Категорія бізнесу залежно від кількості найманих працівників та обігу коштів

Категорія компанії	Штат співробітників	Обіг або балансовий обсяг	
Середній	<250	<50 млн. євро	<43 млн. євро
Малий	<50	<10 млн. євро	<10 млн. євро
Мікро	<10	<2 млн. євро	<2 млн. євро

Джерело: побудовано автором на основі джерела [3]

Вони відіграють важливу роль у національній економіці, надаючи різні товари та послуги, створюючи можливості для працевлаштування, розвиваючи регіональну економіку та громади, допомагаючи конкуренції на ринку та пропонуючи інновації.

Основними напрямками їх присутності є обробна промисловість, галузь дистрибуції та сфера послуг (рис. 1).

В обробній промисловості вони виробляють товари, використовуючи навички, що розвиваються історично та накопичуються окремими особами; виробляють продукцію, матеріали якої й товари обмежені в терміни, що переносяться (продукти тощо).

В дистрибуційній індустрії вони діють задля ефективного розподілу різноманітних товарів від виробників до споживачів, а також для того, щоб існування багатьох малих та середніх підприємств, що мають зв'язки з підприємствами, було надзвичайно важливим.

У сфері індустрії послуг вони діють за наявності багатьох послуг, що надаються як підприємствам, так і приватним особам, де через обмеження часу та відстані для їх надання потрібна велика кількість малих і середніх підприємств.

МСП відіграють важливу роль у життєздатності та розвитку національних економік, оскільки вони створюють можливості для працевлаштування, сприяють стабільності та розвитку регіональної економіки, виробляють значну частину творчості та інновацій, що стимулюють економічний прогрес, сприяють конкуренції та співробітництву, а також виробляють високу додану вартість продуктів. Велика кількість людей безпосередньо чи опосередковано спирається на малі та середні

підприємства. Вони відіграють важливу роль у їх внеску в поглинання праці, подолання бідності та формування доходів.

Додаткове зростання протягом останніх кількох років у промислово розвинених країнах пояснюється зростанням МСП. Зростає визнання того, що ринкова економіка починається шляхом створення малих та середніх підприємств, а потім розвивається шляхом їх же динамічного розвитку. Підприємці створюють компанії, починають бізнес, набувають ресурсів управління або змінюють їх, накопичують їх та розширюють свій бізнес. Ця діяльність МСП є великою рушійною силою розвитку національної економіки.

Інтеграція в глобальну економіку через економічну лібералізацію, дерегуляцію та демократизацію розглядається як першочерговий шлях до перемоги над бідністю та нерівністю в країнах з перехідною економікою. Важливим для цього процесу є розвиток приватного сектору, в якому малі та середні підприємства можуть відігравати центральну роль. МСП схильні застосовувати більш трудомісткі виробничі процеси, ніж великі підприємства. Отже, вони значною мірою сприяють забезпеченню продуктивних можливостей працевлаштування, формуванню доходів, зрештою, зменшенню бідності.

МСП, які є більш мобільними, ніж великі корпорації, частіше мають зв'язки із суспільством, яке гарантує захист їхньої репутації та відносин між клієнтами та контрагентами. Багато досліджень, які були проведені в європейських МСП, зазначають, що майже 70% з них регулярно практикують форми соціальної відповідальності, такі як підтримка місцевої благодійної діяльності.



Рис. 1. Структура малих підприємств за галузями економіки

Джерело: побудовано автором на основі джерела [3]

Наявність розвиненого середовища МСБ корелює з кількома економічними факторами, включаючи зростання національного ВВП. Є багато визнаних переваг малого та середнього бізнесу у зростанні економіки. Виходячи з нашої роботи, можемо виділити такі:

- трудомісткі, забезпечують робочі місця для низькокваліфікованих працівників;
- пов'язані з меншою нерівністю в розподілі доходів;
- необхідні для країн, що перебувають у стадії переходу від орієнтованої на сільське господарство до промислово орієнтованої економіки;
- відмінно підходять для інновацій та ініціатив завдяки своїй гнучкості та здатності до ризику;
- підтримують конкуренцію серед нових ідей, отже, людського капіталу;
- розширюють ринкове розмаїття продукції.

Розвиток МСП та ПП, здається, є лише двома альтернативами в таких країнах як наша, але ми повинні визнати, що друга альтернатива не є доцільною, оскільки економіка може бути домінуючою та залежати від умов бізнесу або політики.

Однак на своєму шляху суб'єкти малого та середнього бізнесу досить часто стикаються з великою кількістю перешкод. Вони стикаються з бюрократичною практикою, яка зміцнює домінування великих корпорацій у формально регульованій економіці. Цей фактор створює стимули для підприємців неформально працювати поза нормативними повноваженнями уряду.

Більшість малих та середніх підприємств відмовляється використовувати стандарти підтримки навколишнього середовища через недостатню підтримку, трудомісткість, обтяження документальною базою та загальну недовіру до зовнішнього втручання. Урядові регулювання, призначені для великих корпорацій, не можуть застосовуватись до малих підприємств, що обмежує їхню здатність до дотримання та їх виконання.

МСП суттєво недофінансовуються переважно через матеріально-технічні труднощі, пов'язані з кредитуванням малого бізнесу. Банки, як правило, не надають кредити МСП за несприятливих умов через високі фіксовані витрати. Малий та середній бізнес має більший ризик невдачі, а особливо через те, що керівники компаній мають менше досвіду, освіти або ділового досвіду.

Крім того, майбутній розвиток малого та середнього бізнесу та його внесок у національну економіку тісно пов'язані з глобалізацією та її наслідками. Глобалізація, обумовлена швидким розвитком інформаційних та комунікаційних технологій, покращенням транспортних засобів, реформою регулювання кордону та зниженням тарифів, по-різному впливає як на малі підприємства, так і на великі багатонаціональні корпорації.

Участь у глобальних ланцюгах цінності може забезпечити стабільність МСП та дати їм змогу підвищити продуктивність та розширити свій бізнес. Часто це досягається вдосконаленням їхнього технологічного та людського капіталу внаслідок полегшення доступу до інформації, нових практик ведення бізнесу та більш прогресивних технологій. Співробітництво з мережею партнерів може підвищити статус фірми, інформаційні потоки та можливості навчання, а також шанси на успіх малих фірм у ланцюжку створення вартості.

Однак залучення МСП до ціннісних ланцюгів зазвичай приводить до більших вимог до їхніх управлінських та фінансових ресурсів, а також тиску на їхню здатність до модернізації, інновацій та захисту власних технологій. Малий та середній бізнес може бути обмежений своєю нездатністю здійснювати науково-дослідні роботи та

навчання персоналу, а також дотримуватися зростаючої кількості вимог стандартів якості продукції тощо.

Недостатня кількість обігових коштів також може стати перешкодою з точки зору здатності модернізувати технології та послуги. Потік грошових коштів також може негативно впливати на затримку платежів від міжнародних партнерів. Більш того, для того щоби підвищити свою позицію в ланцюжку створення вартості, малий фірмі може знадобитися взяти на себе більш широкий та складний набір завдань, наприклад додатково до виготовлення продукту або надання послуг це може включати розроблення продукту, організацію та моніторинг мережі субпостачальників, впровадження внутрішніх систем контролю якості та забезпечення дотримання зростаючого набору стандартів, забезпечення доставки та якості за конкурентними витратами.

Виходячи з вищезазначених статистичних даних та фактів, можемо сказати, що МСП відіграють ключову роль в економіці країн, оскільки вони представляють більшість наявних компаній, несуть відповідальність за більший обсяг зайнятості та вироблені продукти, а також є каталізатором розвитку, інновацій та сталості, але, попри всі ці переваги, уряди багатьох країн, на нашу думку, не до кінця усвідомлюють всю важливість такого бізнесу та продовжують будувати свою економіку, орієнтуючись на великі багатомільйонні корпорації.

**Висновки.** Отже, варто виділити декілька основних пунктів щодо покращення становища малих та середніх підприємств у нашій країні.

По-перше, не рекомендується підтримувати МСП на їх користь. Річ не в тім, чи є компанія великою чи малою, а в тім, чи є вона підприємницькою. Ми розглядаємо підприємництво як засіб індивідуального розвитку, що відображає свободу вибору професії. Псевдосамозайнятність і натуральні підприємства є протилежністю підприємництва. Таким чином, ми приділяємо особливу увагу допомозі людям, які перебувають у таких професіях, щодо переходу до кращих форм отримання доходу. Підприємницькі фірми, які мають намір розвиватись та впроваджувати інновації, можуть сприяти економічному розвитку України.

По-друге, варто зосередитись на житті тих політичних заходів, які не вимагають великих державних витрат, які легко реалізувати та які в короткі терміни покажуть позитивні наслідки. Ми не нехтуємо релевантністю інших довгострокових програм політики МСП, зокрема освітніх та навчальних програм, програм субсидій та інкубаторів. Однак ці заходи часто не є адекватними для України. Україна стикається зі зменшенням державних бюджетів, отже, недостатньо фінансувати такі програми. В Україні є слабкі інституції та мало можливостей для адміністрування таких програм. Поточні політики України потребують короткотермінових історій успіху та не можуть чекати довгострокових наслідків.

По-третє, слід підкреслити зв'язок між політикою МСП та політикою конкуренції. Однією з найбільших проблем економіки України є відсутність конкуренції. Багато політиків послужили великим діловим мережам олігархів, щоб захистити їх від конкуренції. Результатами відсутності конкуренції є низькі інновації, високі ціни, низька якість продукції та послуг. Українські продукти мають низькі шанси на міжнародних ринках через антиконкурентну політику. Політика, яка намагається підтримати малі та середні підприємства, але уникає загроз великим компаніям, не зможе створити значних ефектів добробуту. Сприяння чесній конкуренції, оскарження наявних галузей та усунення несправедливого захисту



олігархічних мереж у сумі є створенням рівних умов гри. Це вихід з економічного глухого кута України.

Нарешті, необхідно відзначити зв'язок політики МСП з промисловою політикою, інноваційною політикою, освітньою політикою, торговою політикою, політикою залучення ПІІ та політикою фінансового сектору.

З інституційної точки зору інтуїтивно мати ізольований малий відділ МСП в межах одного міністерства або одну організацію розвитку МСП. Розроблення політики МСП повинна бути спільним завданням усіх міністерств, парламентських комітетів та державних установ, які беруть участь в економічній політиці.

#### Список використаних джерел:

1. Колісниченко П. Стан і тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні : статистичний збірник 2017 «Економіка і суспільство». Київ, 2017. Вип. 11. 85 с.
2. Квасниця О. Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств в Україні. *Світ фінансів*. 2014. Вип. 4. С. 63–71.
3. Bali A., McKiernan P., Vas Ch., Waring P. Productivity and Innovation in SMEs. 2018. 228 p.

### ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Аннотация.** В статье предложен научный подход к определению роли малых и средних предприятий, их влияния на экономику стран их расположения и мировую экономику в целом. Малый и средний бизнес (МСБ) на современном этапе в развивающихся странах, к сожалению, не имеет достаточной поддержки со стороны правительства государств. Конечно, в странах с развитой экономикой уже давно поняли всю его важность и приняли меры не только для поддержки его на существующем уровне, но и для поощрения населения создавать малые и средние предприятия. Автор рассматривает малый и средний бизнес как фундамент становления успешной и стабильной экономики, которая выражается в количестве рабочих мест, которое он создает, и значительной его доле в ВВП стран. Для того чтобы государство могло способствовать развитию этого сегмента бизнеса, стоит определить финансовые инструменты, которые влияют на него. Наше законодательство, тарифное и нетарифное регулирование, система налогообложения, нормативно-правовые акты, политики, направленные на поддержку и развитие МСБ, являются достаточно несовершенными, при ознакомлении с ними возникает огромное количество барьеров, которые из-за чрезмерной бюрократии удается преодолеть далеко не всем начинающим предпринимателям.

**Ключевые слова:** финансовые инструменты, малый и средний бизнес, государственное регулирование, стратегия развития, программы по поддержке.

### FINANCIAL INSTRUMENTS FOR THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL BUSINESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

**Summary.** The purpose of the study is to clarify the impact of various financial instruments on small and medium business. Identify the impact of small and medium-sized businesses on the economies of the countries where they operate and on the global economy as a whole. By analyzing the development stages of small and medium-sized businesses, we will be able to see what financial instruments stimulate it, and on the contrary, it inhibits. To achieve this goal, the following main tasks are defined: 1) identify the factors that enable small and medium-sized businesses to easily take positions in domestic and foreign markets. It is important to understand that every country has its own business forms that depend on language, culture, mentality, and this is largely "handy" for small and medium-sized enterprises, as they are more adaptable to economic changes in globalization processes than large corporations; 2) to investigate what exactly can bring profits in a region of the world, to study the tendencies of small and medium business development not only in their own country, but also abroad; it is important to understand what financial instruments will in any case be able to give impetus to the development of SMEs; 3) find out how important the state is. As long-term practice shows, excessive state intervention can ruin the entire business, while smart programs for supporting and developing small and medium-sized businesses can raise it to a new stage and bring a lot of benefits to both the national economy and the world economy; 4) to assess the current state of regulation of small and medium-sized businesses by our government. Identify the main preconditions for the development of a successful business and identify existing obstacles that arise on the way of entrepreneurs in order to find possible ways to eliminate them. The article suggests a scientific approach to the definition of the role of small and medium-sized enterprises, their impact on the economy of their countries and on the global economy as a whole. Unfortunately, small and medium-sized businesses (SMEs) in the developing world do not have enough support from the government. Of course, in developed countries, its importance have been understood long time ago and took measures not only to maintain it at the existing level, but also to encourage the creation of small and medium-sized enterprises. The author considers small and medium-sized businesses as the foundation for a successful and stable economy, reflected in the number of jobs that it creates and its significant share in the GDP of countries. And in order for the state to contribute to the development of this segment of business it is necessary to determine which financial instruments affect it. Our legislation, tariff and non-tariff regulation, the taxation system, regulations, policies aimed at supporting and developing SMEs are quite imperfect, and when they become acquainted with them, there are a huge number of barriers that, due to excessive bureaucracy, cannot be overcome by lots of start-up entrepreneurs.

**Key words:** financial instruments, small and medium business, government regulation, development strategy, support programs.

Мостепан С. Д.  
студент

Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

Mostepan Sergii

Student of the International Trade Department  
Kyiv National Economic University named by V. Get'man

## «ЗЕЛЕНЕ КРЕДИТУВАННЯ» ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ

**Анотація.** Формування нового напрямку на світовому ринку кредитних послуг спричинене світовими економічними та екологічними проблемами. Для боротьби з екологічними ризиками міжнародні організації впроваджують стратегії та плани дій щодо підвищення якості, безпечності та екологічності енергетичних ресурсів. Для виконання поставлених завдань виникає необхідність фінансування проєктів, які покликані вирішити глобальні та локальні проблеми. Світовий капітал акумулюють фінансові установи, зокрема банки, які за допомогою кредитування здійснюють перерозподіл коштів у різні сфери світової економіки. Метою статті є огляд світового ринку «зеленого кредитування», що є ефективним інструментом фінансування проєктів з альтернативної енергетики, підвищення енергоефективності та ресурсозбереження. Традиційні підходи до визначення сутності ринку кредитування та його функцій, що базуються на акумулюванні та перерозподілі капіталу, не є повними сьогодні, коли до них додалась ще соціально-екологічна функція, яка виражається в «зеленому кредитуванні».

**Ключові слова:** «зелене кредитування», енергоефективність, ресурсозбереження, світовий кредитний ринок, перерозподіл капіталу, фінансування проєктів, банки.

**Вступ та постановка проблеми.** У 2015 році була прийнята остання концепція сталого розвитку ООН як ключові напрями розвитку країн, що включають 17 головних цілей подолання найгостріших завдань, з якими зіштовхнулось людство. Сьома ціль звучить, як «доступна та чиста енергія», а також містить рекомендації щодо забезпечення доступу до недорогої, надійної та екологічно чистої енергії. Сьогодні під цим розуміють інвестиції в сектор альтернативної енергетики та ресурсозбереження. Кредитування перестало виконувати лише акумулюючу та перерозподільну функції у світовій економіці, адже до них додалась соціально-екологічна функція.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку світового ринку кредитних послуг та його роль в розвитку національного кредитного ринку вивчали такі українські науковці, як В. Гець, П. Куцик, В. Колосова, М. Бех. М. Бех зазначав, що міжнародне кредитування є однією з основних складових світової економіки. Світовий ринок кредитних послуг в розрізі банківських кредитів вивчали Г. Марковіц, І. Фішер, У. Шарп та інші вчені, що присвячували свої роботи проблемі становлення світового ринку банківських кредитів. Однак жоден з цих дослідників не розглядав кредитування як інструмент ефективної екологічно-економічної політики для забезпечення сталого розвитку світової економіки.

**Метою** статті є аналіз та дослідження напрямку «зеленого кредитування» на світовому та національному ринках кредитних послуг.

**Результати дослідження.** Після 2014 року міжнародна банківська система та міжнародні потоки капіталу продовжували пристосовуватись до змін у світовому попиті. Протягом кількох років після глобальної фінансової кризи найбільш розвинуті країни переживали надмірне навантаження на послаблену банківську систему. Останнім часом ситуація змінилась «багатошвидкісною» глобальною економікою, що характеризується зростанням деяких розвинених країн, зокрема Сполучених Штатів та Сполученого Королівства. Не перспективними стали Євросоюз та Япо-

нія, а також спостерігається уповільнення розвитку деяких країн, що розвиваються.

Світовий кредитний ринок почав зростати у першому кварталі 2014 року та продовжував розширюватися в другому та третьому напрямках (рис. 2).

Світовий ринок кредитування в всіх секторах зріс на 494 млрд. дол. США за 3 квартал 2014 року [4]. Як наслідок, темпи зростання у відсотковому виразі за 3 квартал 2014 року склали 1%. Кредитування небанківськими фінансовими установами збільшувалося трохи швидше (на 6%), ніж кредитування банками, яке збільшилось на 4%. Міжнародне кредитування в розвинених країнах зросло на 3%, тоді як обсяг міжнародного кредитування в країнах, що розвиваються, збільшився на 11%. Міжнародне кредитування розвинених країн зросло на 22% (з урахуванням обмінних курсів) з вересня 2007 року, тоді як кредитування ЕМЕ зросло на 33%. Невисокий попит на міжнародних ринках країн з розвинутою економікою у сумі 21,1 трлн. дол. США у 2014 році залишається нижче рівня у 28,4 трлн. дол. США, досягнутого в першому кварталі 2008 року. Водночас попит на кредитування в країнах, що розвиваються, навпаки, зараз значно перевищує докризовий рівень.

Стійкість до світової кризи найбільше продемонстрували синдіковані кредити. Синдіковане кредитування зросло на 2% у 2018 році відносно 2017 року. Глобальне синдіковане кредитування протягом першої половини 2018 року досягло 2,47 трлн дол. США незважаючи на те, що у 2017 році було заключено на 13% угод більше. США мають найбільшу частку на світовому ринку синдікованих кредитів з портфелем у 1,51 трлн. дол. США, що на 10% більше, ніж у 2017 році. Кредитування в Об'єднаному Королівстві становить 94,8 млрд. дол. США та 101 угоду відповідно зі зменшенням доходів від кредитування на 23% та обсягу портфеля кредитів на 21% порівняно з минулим роком [1, с. 45].

Найбільшим реципієнтом таких кредитів є США (табл. 1).

Із синдікованих позик, які надавалися впродовж 2014 року, 3 610 (82%) фінансуються проектами в секторах з деякими екологічними видами діяльності, тоді як решта 18% надавалися в сектори, де така діяльність відсутня (рис. 1).

З огляду на загальний обсяг усіх синдікованих кредитів у 2014 році майже 15% фінансували «зелені проекти». «Зелена» частка обсягу всіх кредитів становить 164,7 млрд. дол. США із загальної суми 1,1 трлн. дол. (рис. 3).

На рис. 2 показано розподіл зелених кредитів за видами економічної діяльності. Рис. 2 показує, що більшість цих фінансових потоків йдуть у проекти екологічно чистої енергетики (62,4 млрд. дол. США, або 38%) та «зелені» проекти з нерухомості (51 млрд. дол. США, або 31%) (рис. 2).

Найбільшим реципієнтом «зеленого кредитування» у світі у 2014 році стали США (рис. 3).

Дивлячись на розподіл грошової вартості зелених кредитів по країні, бачимо, що найбільша частка кредитів

зосереджена в США із загальною часткою в 35%, у Великобританії вона становить 8%, Австралії та Франції – по 6%, Японія – 5%. Серед ринків, що розвиваються, Китай та Індія мають найбільшу кількість «зелених кредитів», а саме обидва вони складають близько 4% від загального кредитного портфеля. Ці відмінності можуть бути пов'язані з великим розміром позикового ринку Сполучених Штатів; відкритістю інформації щодо «зелених проектів» у США та інших розвинутих країнах, на відміну від ринків, що розвиваються, на яких менше доступу до такої інформації; також відіграє роль рівень розвитку фінансових ринків (зниження самофінансування та збільшення частки цінних паперів/синдікованих позик порівняно з приватними позиками у США) [2].

Група Світового банку активно підтримує країни, що розвиваються, щодо «зеленого фінансування». У 2014 році кошти на фінансування проектів енергоефективності та ресурсозбереження за участю Світового банку найбільше отримали позичальники в Китаї та Індії (понад 6 мільярдів доларів), Туреччині (більше 4 мільярдів дола-

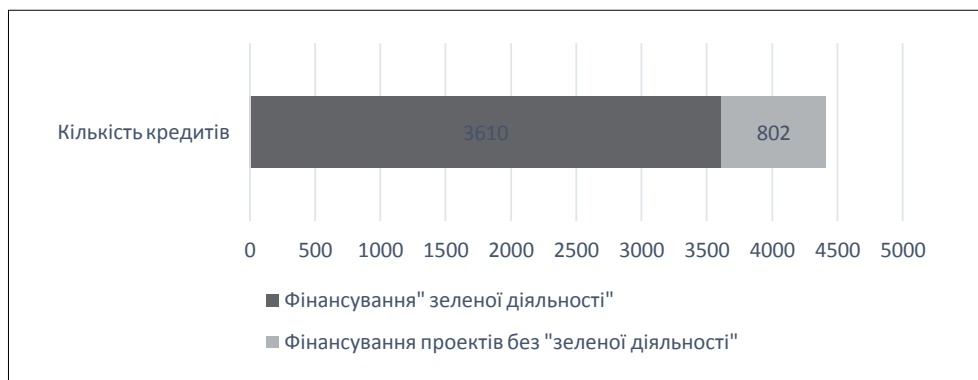


Рис. 1. Частка «зелених кредитів» у загальній кількості синдікованих кредитів в кількості угод

Джерело: "IFC Report"

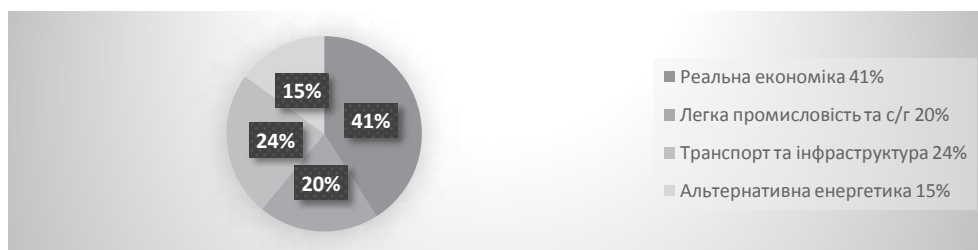


Рис. 2. Зелені кредити по секторах економіки

Джерело: розроблено автором на основі джерела [2]

Таблиця 1

Синдіковані кредити по регіонах за 1 половину 2017 та 2018 років

Регіон	1 половина 2018 року		1 половина 2017 року		зміна портфеля, %
	розмір портфеля, млн. дол. США	кількість угод	розмір портфеля	кількість угод, млн. дол. США	
Америка	1 658 651,5	2 402	1 519 868,8	2 6030	9,1
Європа	421 773,2	540	468 074,2	785	-9,9
Африка/Середня та Центральна Азія	43 241,7	46	37 192,6	63	16,3
Азія та Океанія	218 489,6	619	263 197,7	854	-17
Японія	124 788,5	1 020	120 038,9	1 041	4

Джерело: розроблено автором на основі джерела [1]



Рис. 3. «Зелені кредити» по країнах у 2014 році, млрд. дол. США

Джерело: розроблено автором на основі джерела [2]

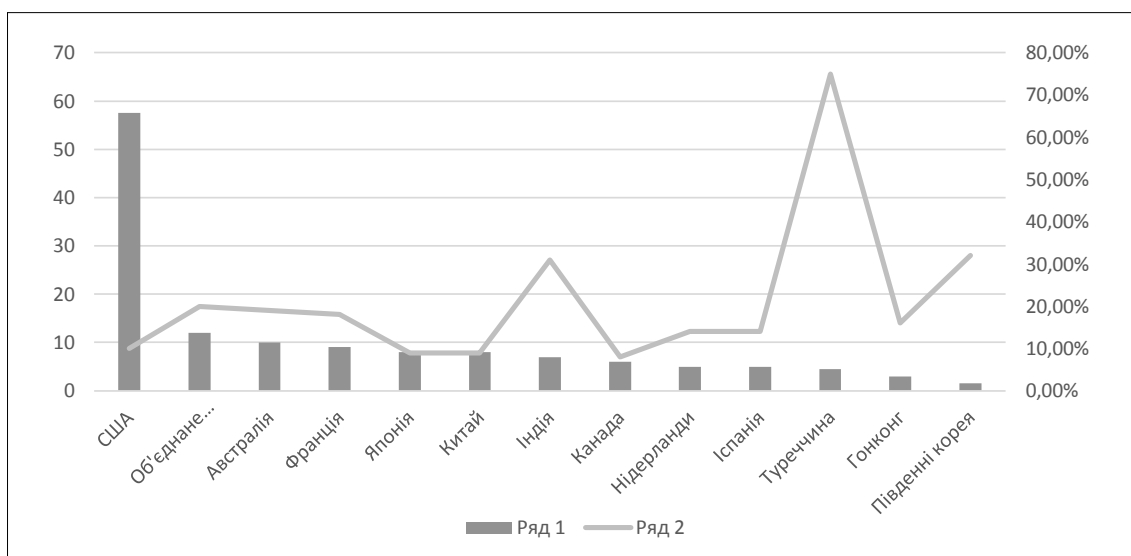


Рис. 4. Частка «зелених кредитів» ц загальному кредитному портфелі по країнах у 2014 році, млрд. дол. США

Джерело: розроблено автором на основі джерела [2]

рів), Об'єднаних Арабських Еміратах (більше 1 мільярда доларів).

Позичальники в Гані, Чилі, Індонезії, Мексиці та Бразилії отримали понад 600 мільйонів доларів.

Близько 40% інших країн, що розвиваються, отримали від 100 до 500 мільйонів доларів, а решта 60% отримали менше 100 мільйонів доларів.

Внутрішня частка «зелених кредитів» окремих країн як частка загальної суми виданих національних кредитів значно різняться в різних країнах. Хоча середній показник по всій країні становить 15%, існують сильні диспропорції, причому найбільше вони стосуються Туреччини, в якій частка «зелених кредитів» складає 72% (рис. 4).

Частка «зелених позик» у загальній сумі кредитів у Сполучених Штатах становить 14%, Великобританії – 20%, Австралії та Франції – 19%, Японії та Китаї – 12%, Індії – 30% [3].

Для кредитора важливо, щоби «зелені проекти» мали строк окупності до 10 років. Проекти, які мають більші строки окупності, збільшують ризики кредитора через невизначеність в стратегії сталого розвитку та можливих

витрат позичальника на капітальний ремонт обладнання та простоїв у виробництві, як наслідок, спричиняють неможливість обслуговувати борг.

Окрім оцінювання дохідності від проекту, кредитор має оцінити E&S (екологічні та соціальні ризики) проектів дегазації. «Зелене кредитування», на відміну від традиційних кредитів, включає ці дві складові. Оскільки підприємству важливо перш за все отримати дохід від свого проекту, роль контролера за E&S покладається саме на інвестора. Позичальник за допомогою додаткових умов та ковенант буде соціальною структурою потенційного проекту. До основних аспектів цих ризиків належать:

- відповідності проекту законодавчим вимогам;
- ділянка проекту;
- безпека людей (працівників, місцевих мешканців);
- охорона довкілля.

До документів, які має запросити кредитор в позичальника, належать звіт з оцінки впливу на довкілля та висновок з нього, звіт про громадське обговорення (залежно від країни), оцінка впливу на навколишнє середовище, дозвіл на роботи підвищеної небезпеки, дозвіл

на викиди забруднюючих речовин, документи на статус ділянки. Документи на статус ділянки відіграють для кредитора важливу роль через законодавство щодо будівництва електростанцій. У світовій практиці цільове призначення ділянки для полігонів не допускає будівництва електростанції, отже, позичальник має змінити цільове призначення ділянки, а саме приблизно 6–8 соток під неї.

Протягом останніх 5 років обсяг кредитування проєктів відновлюваної енергетики значно зріс. Поточна щорічна необхідність у кредитних коштах складає 600–800 млн. євро лише на території Євросоюзу.

В Україні ринок «зелених кредитів» почав зароджуватись із запровадженням останньої редакції Закону України «Про внесення зміни до Закону України «Про електроенергетику» щодо коефіцієнтів «зеленого» тарифу для електроенергії, виробленої з використанням альтернативних джерел енергії». Законом передбачена ставка за продаж електроенергії, виробленої за допомогою альтернативних джерел. Ставка залежить від року введення в експлуатацію електростанції:

– з 1 січня 2017 року вона становить 19 євроцентів/кВт\*год.;

– з 1 січня 2020 року вона становить 13,6 євроцентів/кВт\*год.;

– з 1 січня 2025 року вона становить 14,5 євроцентів/кВт\*год.

Таким чином, від строку введення проєкту в експлуатацію залежить прибуток підприємства. В Україні кредитор не буде фінансувати проєкт, який будується з нуля. Позичальнику, особливо банку, необхідно застать під кредитні кошти. За середніх капітальних витрат на 0,5 МВт вони складуть 600 000,00 тис. євро. Для енергетичної компанії, яка щойно вийшла на ринок, важко відшукати майно чи майнові права на таку суму. Таким чином, «зелені проєкти» з енергетики фінансуються у два етапи. Перший етап зазвичай фінансує приватний інвестор або місцева громада, оскільки ці проєкти є іміджевими, на з них реально зробити гарну рекламу для інвесторів. Другий етап бере на себе кредитор в особі банку, який бере перш за все побудовану електростанцію у вигляді застави під кредит.

На ринку кредитування цей напрям включає фінансування проєктів не лише альтернативної енергетики, але й енергоефективності та ресурсозбереження. Для стимулювання попиту на продукт уряд впроваджує державні програми, які мають спростити та здешевити цей процес. Так, в Україні діють урядові програми, які реалізуються через державні банки.

До таких програм належать «теплі кредити», де уряд компенсує позичальнику до 40% суми кредиту (але не більше 14 тис. грн. на одну квартиру) для утеплення житла та заміни неефективного нагрівального обладнання на нове.

Для сфери бізнесу «зелене кредитування» передбачає цілий комплекс завдань отримання коштів. Так, за фінансування банківською установою будь-якого проєкту з підвищення енергоефективності чи ресурсозбереження фінансова установа запроваджує необхідні правила (ковенанти), які мають бути виконані підприємством під час кредитування. Да таких ковенант належать:

– запровадження стратегії енергоефективності на підприємстві;

– організація додаткового контролю за процесами, що призводять чи можуть призвести до погіршення екологічної ситуації;

– встановлення норм на шкідливі викиди для підприємств, що забруднюють навколишнє середовище.

Незважаючи на жорсткі умови кредитування, позичальники активно залучають фінансування через відсоткову ставку, яка для екопроєктів є нижче за ринкову приблизно на 1% на національному кредитному ринку.

Найбільші українські банки здійснюють кредитні операції за цим напрямом кредитування, але лідерами виступають державні банки. Так, їх «зелений кредитний портфель», наданий юридичним особам, на 2017 рік складає 20 млрд. грн., що становить 8,5% від їх загального портфеля. З 2016 року він збільшився майже втричі, що не демонструє жодна інша сфера кредитування.

Активним учасником розвитку національного ринку «зеленого кредитування» є Міжнародна фінансова корпорація. Нові процеси, що супроводжують екокредитування, приводять до появи нових ризиків. Метою IFC є розкриття продукту «зеленого фінансування» для банківських установ, аналіз усіх загроз та ризиків, з якими може зіштовхнутися кредитор під час кредитування. Використовуючи світовий досвід, експерти з IFC розробляють основні положення для продуктів «зеленого кредитування», орієнтовані на національні ринки країн, зокрема України.

**Висновки.** Збільшення екокредитування повністю відповідає цілям боротьби зі зміною клімату в рамках програми ССFF Світового Банку, а саме заміною традиційних шкідливих джерел енергетики. Розвиток кредитування цього сегменту також належить до Лісабонської стратегії зростання та зайнятості через розвиток виробництва з можливістю конкурувати з підприємствами вуглецевих технологій. Зростання ринку екокредитування відбуватиметься й надалі для диверсифікації енергетичних джерел. Для європейських країн та України це особливо важливо через ресурсну залежність від Російської Федерації.

Для країн Латинської Америки та Африки збільшення кредитування екопроєктів, а саме відновлювальних джерел енергії, викликане критичною екологічною ситуацією в регіоні. Так, через велику кількість сміттєзвалищ на території країн Латинської Америки ці проєкти вирішують відразу декілька проблем, таких як дегазація полігонів, приведення полігонів до прийнятого санітарного стану, збільшення частки виробленої альтернативним шляхом електроенергії, покращення умов праці робітників.

З дослідження ми зрозуміли, що сектор «зеленого кредитування» не може існувати без державної та міжнародної підтримки. Основу життя цього виду кредитування складають пільгові відсоткові ставки на кредити та розмір зеленого тарифу в кожній країні. З кожним роком ставка зеленого тарифу зменшується, тому підприємству необхідно якомога швидше розпочати свою діяльність та залучити кредитні кошти.

#### Список використаних джерел:

1. Global syndicated loans review – tompson reuters. 2018. 85 p.
2. Green Finance. A Bottom-up Approach to Track Existing Flows. IFC. 2017. 54 p.
3. Green loans, a tool to finance sustainable. 2017. URL: <https://www.bbva.com/en/green-loans-tool-finance-sustainable-development>.
4. Highlights of global financing flows. BIS Review. URL: [https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1503b.pdf](https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1503b.pdf).

## «ЗЕЛЕНЕ КРЕДИТОВАНИЕ» КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ НА МИРОВОМ РЫНКЕ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ

**Аннотация.** Формирование нового направления на мировом рынке кредитных услуг обусловлено мировыми экономическими и экологическими проблемами. Для борьбы с экологическими рисками международные организации внедряют стратегии и планы действий касательно повышения качества, безопасности и экологичности энергетических ресурсов. Для выполнения поставленных заданий возникает необходимость финансирования проектов, призванных решить глобальные и локальные проблемы. Мировой капитал аккумулируют финансовые учреждения, в частности банки, которые с помощью кредитования осуществляют перераспределение средств в различные сферы мировой экономики. Целью статьи является обзор мирового рынка «зеленого кредитования», что является эффективным инструментом финансирования проектов по альтернативной энергетике, повышения энергоэффективности и ресурсосбережения. Традиционные подходы к определению сущности рынка кредитования и его функций, которые базируются на аккумуляции и перераспределении капитала, не являются полными сегодня, когда к ним добавилась еще социально-экологическая функция, которая выражается в «зеленом кредитовании».

**Ключевые слова:** «зеленое кредитование», энергоэффективность, ресурсосохранение, мировой кредитный рынок, перераспределение капитала, финансирование проектов, банки.

## “GREEN LENDING” AS AN IMPORTANT TOOL IN THE GLOBAL LOAN MARKET

**Summary.** The formation of a new direction in the world market of credit services is caused by global economic and environmental problems. To combat environmental risks, international organizations implement strategies and action plans that address the improvement of the quality, safety and environmental friendliness of energy resources. To accomplish its tasks, there is a need to finance projects that are designed to solve global and local problems. World capital accumulates financial institutions, in particular banks, which, through lending, reallocate funds to various areas of the world economy. The urgency of the paper is to develop the “green lending” market in developing countries, including Ukraine, with the support of international organizations such as the World Bank Group, and in particular the International Finance Corporation. This direction of lending opens new markets for lenders, through which global sustainable development strategies remain largely unsatisfied with the demand for borrowed funds. In addition to the new market, the lender opens new risks, which are not typical of other, usual for his credit projects. The purpose of the article is to review the global green loan market, which is an effective tool for financing alternative energy projects, energy efficiency and resource conservation. Through the review and analysis of the “green financing” market, we will uncover the main trends that the developing countries’ markets need to adapt, in particular the Ukrainian lending market. Traditional approaches to determining the nature of the lending market and its functions, based in particular on accumulation and redistribution of capital, are not complete at present, when added to them, yet the socio-ecological function, which is expressed in the “green lending”. Thus, there is a need to investigate the current state of the credit market, namely its “green lending” segment.

**Key words:** “green lending”, world market of credit services, safety and environmental friendliness of energy resources, banks, energy projects, lending market, international organizations.

УДК 336.71

**Огородник В. В.**  
*кандидат економічних наук  
Інституту банківських технологій та бізнесу  
Університету банківської справи*

**Ohorodnyk Vira**  
*PhD in Economics,  
Institute of Banking Technologies and Business  
Banking University*

## ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ З ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ В УКРАЇНІ (СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ)

**Анотація.** Стаття присвячена аналізу сучасного стану проблемних кредитів та причинам їх виникнення у банках з державною участю в Україні. Проаналізовано частку проблемних кредитів у банківській системі України загалом та групах банків зокрема. Найнижчі показники якості кредитного портфеля виявлені у «Приватбанку». Здійснено порівняння частки непрацюючих кредитів загалом по банківській системі України зі світовими тенденціями. Окреслено чинники, які обумовлюють появу проблемних кредитів у банках з державною участю в Україні. Усі виокремлені чинники розподілені на такі групи: екзогенні стосовно банку та позичальника, ендогенні стосовно банку, ендогенні стосовно позичальника. Представлено законодавчі ініціативи, реалізація яких може прискорити покращення наявного стану проблемних кредитів у банках з державною участю та банківській системі України загалом.

**Ключові слова:** банк, банківська система, банк з державною участю, кредитний портфель, проблемний кредит.

**Вступ та постановка проблеми.** Банківська система України на сучасному етапі її розвитку перебуває під впливом численних негативних факторів зовнішнього середовища. Вирішальну роль у повноцінному функціонуванні банківської системи відіграють саме банки з державною участю як провідники державної економічної політики. Водночас реалізації поставлених перед банками з державною участю завдань заважає високий рівень проблемних кредитів, що приводить до зниження ліквідності та платоспроможності банківських установ, погіршення позитивного іміджу та репутації, їх фінансових втрат, а також спаду показників функціонування банківської системи загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження питань якості кредитного портфеля банків та управління їхньою проблемною заборгованістю знайшло відображення в численних наукових працях вчених, таких як Л. Слобода [1], Н. Дунас [1], Д. Гладких [2], О. Коць [3], П. Львук [3], О. Карпів [3], О. Крухмаль [4].

Незважаючи на значні напрацювання вчених у цьому напрямі, невирішеними залишаються питання виникнення проблемних кредитів у банках з державною участю та шляхів зменшення їхньої частки в кредитному портфелі банків.

**Метою** статті є аналіз сучасного стану проблемної заборгованості в банках з державною участю, виокремлення чинників її виникнення.

**Результати дослідження.** Проблемні активи негативно впливають на структуру банків та якість кредитних портфелів, чинять тиск на показник достатності регулятивного капіталу банків, суттєво знижують ефективність банківської діяльності, ускладнюють процес управління фінансовими потоками, знижують довіру вкладників та інвесторів до банківської системи, істотно зменшують можливості фінансування реального сектору економіки країни [1].

Загалом по банківській системі України за січень-грудень 2018 року частка непрацюючих кредитів знизилась перш за все завдяки поступовому розгортанню нового кредитування. Як зазначають дані Національного банку України, найсуттєвіше скоротились частки за валютними кредитами бізнесу та гривневими кредитами населенню.

Збільшення споживчого кредитування дало змогу підвищити якість портфеля роздрібних кредитів, а продаж банками непрацюючих валютних кредитів бізнесу підвищив якість портфеля корпоративних кредитів. Якщо економіка зростатиме в майбутньому, то якість кредитного портфеля помірно покращуватиметься й надалі.

Підтвердженням певної позитивної динаміки досліджуваного показника є той факт, що у 2018 році частка непрацюючих кредитів знизилася з 54,5% станом на 1 січня 2018 року до 53,7% станом на 1 грудня 2018 року. Водночас якщо аналізувати динаміку непрацюючих кредитів у банках України за видами кредитів, то найбільше таких негативно класифікованих активів бачимо в корпоративному секторі економіки (56,2% станом на 1 грудня 2018 року, що на 0,2% більше, ніж показник початку 2018 року), кредитах домогосподарствам (48,2% станом на 1 грудня 2018 року, що на 5,3% менше, ніж показник початку 2018 року) та органам місцевої влади й місцевого самоврядування (34,8% станом на 1 грудня 2018 року, що на 34,11% більше, ніж показник початку 2018 року) [6].

Окремо варто відзначити, що запровадження Постанови Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30 червня 2016 року № 351 та перехід банківської системи на міжнародну практику визначення “non-performing exposures/loans” (NPE/NPL) дають змогу оцінити реальний рівень непрацюючих кредитів в Україні та порівняти зі світовими тенденціями (рис. 1).

З рис. 1 видно, що серед проаналізованих країн з 2013 року найвища частка непрацюючих кредитів (NPL) належить саме Україні (58%, що є історичним максимумом), далі йдуть Кіпр (52%), Афганістан (50%) та Сан-Марино (49%). Отже, постає логічне питання про те, що спричинило таке погіршення якості сукупного кредитного портфеля банківської системи України. Відповідь криється здебільшого в націоналізації найбільшого приватного банку країни «Приватбанку» (зі значним кредитним портфелем пов'язаним особам) та зростанні частки непрацюючих кредитів в інших банках з державною участю. Так, в Україні за 2015–2016 роках понад 40 банків порушили норматив кредитування пов'язаних осіб,

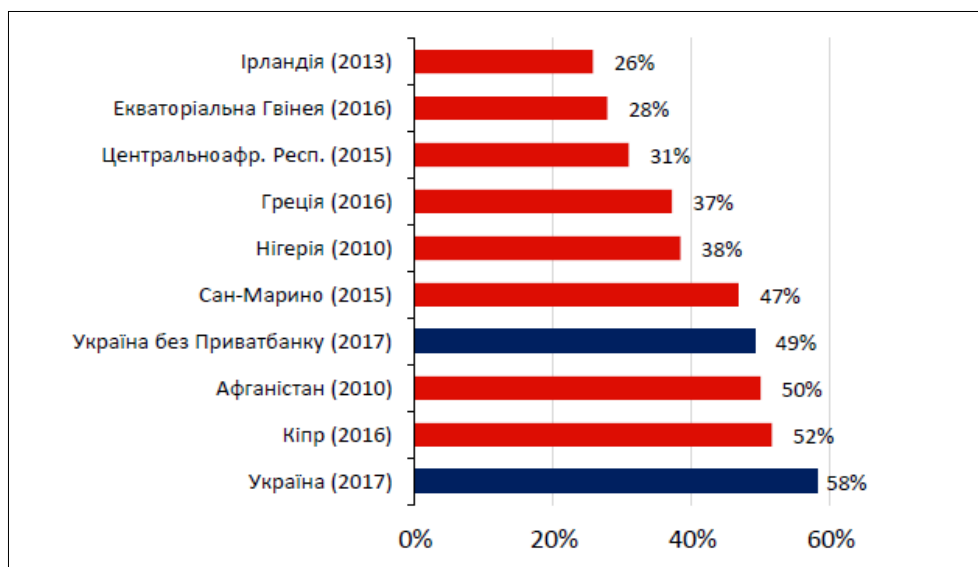


Рис. 1. Країни з найбільшими історичними максимумами частки NPL, %

Джерело: [5; 6]

що значно підвищує кредитні ризики банків. Зауважимо, що найбільшу частку кредитів пов'язаним особам мав «Приватбанк» у грудні 2016 року, а саме 97% (близько 160 млрд. грн.) [5], що негативно позначилось на якості кредитного портфеля як банків з державною участю, так і банківської системи України загалом.

Значне зростання заборгованості є негативним явищем для банку, оскільки заборгованість впливає на ліквідність банку, що може привести до його неплатоспроможності та банкрутства. Наявність проблемних кредитів вимагає від банків формування значних резервів [3, с. 808].

Далі видається доцільним проаналізувати частку непрацюючих кредитів у розрізі груп банків у 2018 році (табл. 1).

З даних табл. 1 видно, що рівень непрацюючих кредитів у банках з державною участю у 2018 році продовжує скорочуватися, хоча й незначними темпами, а саме із 71,1% станом на 1 січня 2018 року до 68,1% станом на 1 грудня 2018 року (в банках з державною участю загалом). Такі тенденції можна пов'язати зі зростанням споживчого кредитування та поступовим покращенням якості кредитного портфеля. У той же період у секторі кредитування підприємств не відбулося покращення ситуації з непрацюючими кредитами, що можемо пов'язати з неможливістю відновити якість непрацюючих кредитів, які надані завідомо недобросовісним позичальникам, а також недостатню активною роботою банків зі списання неякісних активів.

Крім того, серед чотирьох груп банків, згідно з класифікацією Національного банку України, станом на 1 січня 2018 року найбільшу частку непрацюючих кредитів мали саме банки з державною участю, а саме 71,1% (зокрема, «Приватбанк» мав 87,6%, а банки з державною участю без «Приватбанку» мали 55,7%), потім йшли неплатоспроможні банки з показником 43%, банки іноземних банківських груп, що мали 41%, та банки з приватним капіталом, що мали 24%. Водночас станом на 1 грудня 2018 року ситуація змінилась, а банки з державною участю перемістились на другу позицію в рейтингу за рівнем непрацюючих кредитів, маючи 68,1% (по банках з державною участю без «Приватбанку» показник склав 55,4%), хоча найбільша частка непрацюючих кредитів залишається в «Приватбанку», а саме 83,2% (зменшилась на 4,4% порівняно з початком року).

Розглядаючи наслідки значного обсягу непрацюючих кредитів у банках з державною участю в Україні, зазначимо, що вони мають негативний вплив на функціонування всієї банківської системи. Водночас банки не мають можливості застосувати повне списання непрацюючих кредитів, оскільки збитки не будуть компенсовані, а праця власними силами з проблемними кредитами передбачає колосальні втрати часу та ресурсів. Крім того, недостатня інфраструктура та обмеженість ресурсів ринку обумовлюють необхідність саме державної участі у вирішенні проблеми непрацюючих кредитів.

Наступним етапом дослідження є окреслення причин, що обумовлюють появу проблемних кредитів у банках з державною участю в Україні («Ощадбанк», «Приватбанк», «Укресімбанк», «Укргазбанк»), які поділено на три групи (табл. 2).

Зауважимо, що проблема непрацюючих кредитів стала ще більш гострою через екзогенні для банків фактори, а саме структурні викривлення економіки, що пов'язані з погіршенням макроекономічного середовища у 2014–2016 роках; втрату територій та позичальників на цих територіях; військові дії та втрати в результаті цих дій; недобросовісність багатьох позичальників.

Зазвичай прийнято вважати, що проблеми непрацюючих кредитів у банків з державною участю пов'язані із сумнівною якістю кредитних рішень, вкрай низькою операційною ефективністю цих банків, відсутністю чітких бізнес-моделей та ефективного корпоративного управління. Це частково так, адже більша частина непрацюючих кредитів «Ощадбанку» та «Укресімбанку» припадає саме на великі бізнес-групи (наближені до бізнес-інтересів політичних діячів), на кредитуванні яких упродовж тривалого періоду часу зосереджувалися ці банки.

Отже, серед найважливіших причин, які обумовлюють поточну ситуацію зі значними обсягами проблемних кредитів у вітчизняних банках з державною участю, можемо назвати політично вмотивоване кредитування та кредитування пов'язаних осіб. Згідно з оцінками Національного банку України на 5 найбільших боржників банків, що є представниками великого корпоративного бізнесу, припадають 39% кредитного портфеля банків; відповідно, на 10 боржників – 60% кредитного портфеля; на 20 боржників – 82% кредитного портфеля; на 40 боржників – 97% кредитного портфеля (загалом 255 млрд. грн.) [7], що свідчить про значну концентрацію кредитно-інвестицій-

Таблиця 1  
Частка непрацюючих кредитів у банківській системі України у 2018 році за групами банків, %

Показник	Дата											
	1 січня 2018 року	1 лютого 2018 року	1 березня 2018 року	1 квітня 2018 року	1 травня 2018 року	1 червня 2018 року	1 липня 2018 року	1 серпня 2018 року	1 вересня 2018 року	1 жовтня 2018 року	1 листопада 2018 року	1 грудня 2018 року
Частка непрацюючих кредитів у банках з державною участю	71,1	72,2	72,1	72,2	72	71,8	71	70,8	70,2	69,4	68,8	68,1
Зокрема, частка кредитів «Приватбанку»	87,6	87	86,6	85,6	85,4	85	84,6	84,5	84,2	83,3	83,9	83,2
державна частка без «Приватбанку»	55,7	58,9	58,8	60,5	60,3	60,1	59,1	59	58,5	57,4	56	55,4
Частка непрацюючих кредитів у банках іноземних банківських груп	41	44,6	43,9	43,4	42,9	42,8	42,5	41,7	42,4	41,7	41,3	38,6
Частка непрацюючих кредитів у банках з приватним капіталом	24	25,8	24,8	24,8	24,7	25,0	24	24,6	25,3	24,7	24	24
Частка непрацюючих кредитів у неплатоспроможних банках	43	42,7	44,3	55,5	58,4	58,3	69,3	51,7	52,3	52,2	91,5	76,2

Джерело: складено автором за даними НБУ [6]



## Чинники виникнення проблемної заборгованості в банках з державною участю в Україні

№	Чинники виникнення проблемної заборгованості		
	екзогенні чинники щодо банку та позичальника	ендогенні стосовно банку чинники	ендогенні стосовно позичальника чинники
1	Політико-економічна нестабільність в Україні загалом та особливо в окремих її регіонах.	Недостатній рівень професійності менеджменту банку.	Зниження платіжної дисципліни, недобросовісність позичальників.
2	Військові дії на сході України та втрати в результаті цих подій.	Низький рівень корпоративного управління.	Суттєве зменшення постійних доходів домогосподарств та суб'єктів господарювання.
3	Структурні зміни в економіці, зокрема банківська криза.	Недосконалість кредитно-інвестиційної політики банку.	Негативні зміни показників ділової активності та ліквідності позичальника.
4	Низька ефективність реалізації грошово-кредитної політики.	Неякісне оцінювання кредитоспроможності позичальника.	Відсутність фінансової грамотності позичальників та неефективність їх дій.
5	Різка девальвація національної грошової одиниці гривні.	Помилки, завищення вартості під час оцінювання заставного майна.	Високе боргове навантаження в окремих секторах економіки.
6	Прогалини в механізмі регулювання та нагляду за функціонуванням банків.	Прорахунки в роботі з проблемними кредитами та заставою.	Залучення кредитних ресурсів в іноземній валюті у докризовий період.
7	Тимчасова втрата Україною територій та позичальників на них.	Помилки під час структурування кредитів (щодо термінів, сум, процентів).	
8	Недосконалість нормативно-правової бази.	Недостатній рівень контролю після видачі кредиту.	
9	Лобіювання інтересів політичною елітою щодо отримання кредитів пов'язаними особами та державними підприємствами.	Складність здійснення відшкодування збитків за рахунок сформованих банківських резервів.	
10	Недостатній розвиток фондового ринку (ринку похідних цінних паперів, кредитних деривативів).	Перевищення службових повноважень співробітником банку.	

Джерело: складено автором

ної діяльності банків на бізнес-структурах пов'язаних осіб тощо.

Для виправлення ситуації необхідною є організація такої системи корпоративного управління в банках, щоб вони унеможливила лобіювання політичною елітою країни питання отримання кредитів пов'язаними особами та державними підприємствами. Обов'язковим є стягнення з таких позичальників заборгованості, що стане сигналом рішучості дій банків з підвищення якості кредитного портфеля та недопущення його погіршення в майбутньому.

Щодо стягнення проблемної заборгованості з позичальників нефінансових корпорацій, то в Україні частка повернення коштів від загальної суми проблемної заборгованості становить 7,5%. Цей показник є значно нижчим, ніж у країнах ЄС, США, Австралії, Швейцарії, Норвегії, Японії (73%), а також країн Центральної Азії (38%). При цьому середній термін стягнення проблемної заборгованості в Україні сягає майже трьох років, тоді як у Європі та США він трохи перевищує 1,5 років [2].

Значна увага вирішенню питань підвищення кредитно-інвестиційної активності банків загалом та банків з державною участю зокрема, що безпосередньо залежить від зниження частки непрацюючих кредитів у кредитному портфелі банків, приділяється Національним банком України, Верховною Радою України, Радою з фінансової стабільності, Міністерством фінансів України, профільними комітетами та асоціаціями, міжнародними експертами.

Так, на сприяння подальшому відновленню кредитування в Україні спрямований Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо

відновлення кредитування» [8], прийнятий 3 липня 2018 року. Цей нормативно-правовий документ розроблено за активної участі банківської спільноти, а його спрямування полягає в законодавчому врегулюванні прогалин, що використовуються боржниками для уникнення виконання своїх зобов'язань перед банком-кредитором.

Щодо діяльності безпосередньо банків з державною участю зі зниження проблемної заборгованості та управління якістю кредитного портфеля, то важливу роль в координації цього процесу відіграє Рада з фінансової стабільності, а саме її «Рекомендації (принципи) Ради з фінансової стабільності щодо роботи банків державного сектору з непрацюючими кредитами (NPLs)» [9]. Представлені рекомендації є проміжними та розробленими додатково до вимог Закону України «Про фінансову реструктуризацію», а їх дотримання забезпечить прозорість, справедливість процесу реструктуризації та захист інтересів держави (як власника банків з державною участю).

У рекомендаціях Ради з фінансової стабільності зазначається, що передумовою реструктуризації непрацюючого кредиту є наявність висновку банку, в якому йдеться про неспроможність боржника обслуговувати наявні кредитні зобов'язання, водночас його бізнес є життєздатним. Крім того, робота банків з державною участю з непрацюючими кредитами має базуватись на принципах [9] узгодженості, посиленого моніторингу, координації дій кредиторів, посилення позицій кредитора.

Реалізація зазначених принципів значно посилить інструментарій роботи банків з державною участю з

непрацюючими кредитами, зокрема сприятиме вирішенню питання з політично вмотивованим кредитуванням (державних підприємств та близьких до політичної еліти бізнес-структур) та недопущенням кредитування пов'язаних осіб. При цьому звітування раз на півроку та необхідність обґрунтовувати правомірність своїх дій у роботі з проблемними активами (в разі надходження запиту від Ради з фінансової стабільності) змусять вітчизняні банки з державною участю ставитись відповідально до управління якістю кредитно-інвестиційного портфеля.

Особлива увага приділена високій частці непрацюючих кредитів та значним кредитним ризикам у вітчизняних банках у «Стратегії макропруденційної політики» [10]. У документі йдеться про те, що висока частка непрацюючих кредитів (54,5% станом на 1 листопада 2018 року) є результатом накопичення проблем, пов'язаних з низкими стандартами оцінювання кредитоспроможності позичальників, недостатньо захищеними правами кредиторів, кредитуванням пов'язаних осіб.

Водночас вважаємо, що представлених законодавчих ініціатив недостатньо для зниження рівня непрацюючих кредитів у банківській системі України та відновлення банками активної кредитно-інвестиційної діяльності.

Необхідним є прийняття проекту Закону України «Про діяльність з управління заборгованістю», який дасть змогу банкам позбутися боргів, адже роботу з ними розпочнуть спеціалізовані небанківські установи, а саме компанії з управління заборгованістю. Прийняття цього нормативно-правового акта дасть змогу спростити та стимулювати вторинний ринок проблемної заборгованості, надавши компаніям з управління проблемними активами необхідні інструменти, пільги, впорядкувати процес продажу банками прав.

**Висновки.** Таким чином, аналіз динаміки проблемних кредитів банків з державною участю в Україні, окреслення причин їх виникнення, пошук шляхів та методів вирішення питання з проблемними кредитами є вкрай актуальними. Трансформація підходів до управління проблемними кредитами банків з державною участю має забезпечуватись як на національному рівні, так і на рівні окремих банків. Саме банкам необхідно проводити більш активну роботу з проблемними кредитами, які необхідно реструктурувати, продати чи списати з балансів. Кінцевою метою є створення ефективної системи роботи з проблемними кредитами, яка забезпечить максимально можливе повернення коштів та недопущення негативних тенденцій у майбутньому.

#### Список використаних джерел:

1. Слобода Л., Дунас Н. Напрями вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період. *Вісник Національного банку України*. 2011. № 4. С. 46–51.
2. Гладких Д. Основні напрями активізації корпоративного кредитування в Україні в контексті посткризового відновлення банківської системи : аналітична доповідь / Національний інститут стратегічних досліджень. URL: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/korp\\_kred-54d71.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/korp_kred-54d71.pdf).
3. Коць О., Ільчук П., Карпів О. Сутність проблемних кредитів банків та управління ними. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. С. 806–810. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/152.pdf>.
4. Крухмаль О. Регулювання проблемних кредитів в банках України: теоретичні та методичні аспекти. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 2. С. 188–195.
5. Показники банківської системи України / Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=74208](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208).
6. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів банків України за 2018 рік / Національний банк України. URL: <https://beta.bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2>.
7. Рожкова К. Вирішення проблеми NPL в банківській системі України. 2017. URL: [https://ukrfinforum.com/images/presentations\\_2017/panel\\_4\\_1/Rozhkova-NBU\\_Presentation%20on%20NPLs\\_UkrFinForum17.pdf](https://ukrfinforum.com/images/presentations_2017/panel_4_1/Rozhkova-NBU_Presentation%20on%20NPLs_UkrFinForum17.pdf).
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відновлення кредитування : Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2478-19>.
9. Рекомендації (принципи) Ради з фінансової стабільності щодо роботи банків державного сектору з непрацюючими кредитами (NPLs) / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=85642621>.
10. Стратегія макропруденційної політики / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83019081>.

#### ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В УКРАИНЕ (СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ)

**Аннотация.** Статья посвящена анализу современного состояния проблемных кредитов и причинам их возникновения в банках с государственным участием в Украине. Проанализирована доля проблемных кредитов в банковской системе Украины в целом и группах банков в частности. Самые низкие показатели качества кредитного портфеля обнаружены в «Приватбанке». Осуществлено сравнение доли проблемных кредитов в целом по банковской системе Украины с мировыми тенденциями. Обозначены факторы, которые обуславливают появление проблемных кредитов в банках с государственным участием в Украине. Все выделенные факторы разделены на такие группы: экзогенные относительно банка и заемщика, эндогенные относительно банка, эндогенные относительно заемщика. Представлены законодательные инициативы, реализация которых может ускорить улучшение существующего состояния проблемных кредитов в банках с государственным участием и банковской системе Украины вообще.

**Ключевые слова:** банк, банковская система, банк с государственным участием, кредитный портфель, проблемный кредит.

## NON-PERFORMING LOANS IN UKRAINIAN STATE-OWNED BANKS (CURRENT CONDITION AND REASONS FOR EXISTENCE)

**Summary.** The article is devoted to the analysis of current non-performing loans and their causes in Ukrainian state-owned banks. The article analyzes the share of non-performing loans in the Ukrainian banking system in general and in individual groups of banks in particular: it is found that "PrivatBank" demonstrates the lowest loan portfolio quality. The paper also offers the comparison of the non-performing loans level in general within the Ukrainian banking system and the world global tendencies. Potential consequences of the non-performing loans significant share in the loan portfolio of the state-owned banks include: possible recession of the banking system on the whole, drop in the liquidity and solvency of the banking institutions, worsening of the public positive image and reputation, the bank financial losses. In addition, the study outlines the factors which cause the emergence of the non-performing loans in the state-owned banks in Ukraine. All analyzed factors are divided into three groups: external factors related to the bank and the borrower (political and economic instability in Ukraine, military actions in the East of Ukraine and losses resulting from these events, structural changes in the country's economy, lobbying private interests by the country's political elite), internal factors related to bank (low professional level of the bank management and corporate governance, drawbacks in work with non-performing loans and mortgages), internal factors related to the borrower (negative changes in the business activities and liquidity of the borrower, attraction of loan resources in foreign currency during the pre-crisis period). The article singles out legislative initiatives whose implementation can lead to the solution of the current situation with the non-performing loans in the state-owned banks and the banking system of Ukraine as a whole.

**Key words:** bank, banking system, state-owned bank, loan portfolio, non-performing loan.

УДК 631.15:65012.65

**Ольховая І. О.**

*аспірант кафедри менеджменту  
Державного університету телекомунікацій*

**Olkhovaya Irina**

*PhD student of Department of Management,  
State University of Telecommunication*

## ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** У статті визначено сутність інформаційного забезпечення підприємств. Розкрито основні способи та моделі оцінювання інформаційного забезпечення підприємств. Виявлено проблеми, які можуть виникнути під час отримання та оцінювання інформаційного забезпечення підприємствами. Запропоновано порядок формування інформаційного ресурсу на основі законів та методів оцінювання інформації для ефективної діяльності підприємств. Розглянуто особливості інформаційних потоків під час формування інформаційного забезпечення підприємства. За своєю сутністю та значенням інформаційні потоки можуть бути корельовані з матеріально-вартісними та людськими потоками, а можуть мати незалежне значення. У зв'язку з цим важливу роль відіграє дотримання принципу відповідності інформаційних та матеріальних потоків, циркулюючих в господарсько-економічній системі, одні одним. Порушення цього принципу, що виражається в наявності значного розриву між інформаційними потоками, може спричинити негативні наслідки аж до суттєвих суперечностей в розвитку діяльності підприємства.

**Ключові слова:** інформаційне забезпечення, інформаційний ресурс, інформація, функція, оцінка, інформаційний потік, дохід, результат, особа, що приймає рішення.

**Вступ та постановка проблеми.** Сучасне інформаційне середовище, в якому працюють підприємства, піддається значним змінам та коливанням. Процеси, що відбуваються на ринку інформаційних послуг, потребують швидкої реакції підприємств на ці зміни. За таких умов традиційний підхід до управління підприємством не забезпечує достатнього реагування та вимагає використання інших концепцій в управлінні підприємством, а інформаційне забезпечення стає засобом досягнення успішності такого процесу, тому ця проблема є актуальною для дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями формування та оцінювання інформаційного забезпечення підприємств досліджувались такими вченими, як В. Мартін, Я. Масуда, С. Шеннон, П. Бакут, О. Шумілов, С. Цеков, В. Хургін, Е. Ясін, Ю. Яковець.

В результаті проведеного дослідження оцінювання інформаційного забезпечення підприємств визначено,

що наявні її способи неповністю відповідають сучасним вимогам та умовам діяльності підприємств, оскільки не завжди є доступ до достовірної інформації.

**Метою** статті є надання пропозицій на основі аналізу наявних методів оцінювання інформаційного забезпечення щодо їх систематизації та використання в умовах ефективного управління підприємствами.

**Результати дослідження.** Під інформаційним забезпеченням діяльності підприємства розуміється сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних та придатних для реалізації аналітичних та управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток.

Справді, проблема інформаційного забезпечення діяльності підприємства та системи його управління пов'язана з виявленням та визначенням властивостей і

характеристик чинників, що виступають основою подальшого оцінювання й аналізування інформаційних інновацій. При цьому фактично розглядаються основні напрями вивчення інформаційних ресурсів, продуктів та послуг в таких аспектах:

- синтаксичний (вивчення інформації щодо способів та техніки її передачі);
- семантичний (вивчення інформації щодо її змісту та інтерпретації);
- прагматичний (вивчення цінності повідомлень для одержувача під час використання в процесі прийняття рішень) [1, с. 42].

Всі три типи проблем взаємопов'язані, оскільки для того, щоби бути використаною, інформація повинна бути прийнята та зрозуміла, а збирати інформацію, купувати той чи інший інформаційний продукт або послугу є сенс тільки тоді, коли є користь.

С. Цеков [2, с. 80] виділяє два пасивні й один активний етапи оцінювання інформації, результатами яких є:

- синтаксичний зріз інформації, який розглядається як міра відображеної в пам'яті окремого суб'єкта елементної бази системи;
- семантичний зріз інформації, який розглядається як міра відображеної логічної інформації;
- прагматичний аспект інформації, що є продуктом активного етапу аналізу та прийняття рішень.

Різними дослідниками робилися спроби вимірювання й оцінювання інформації та інформаційних ресурсів. Перші пропозиції про загальні способи вимірювання кількості інформації були зроблені Р. Фішером в процесі вирішення питань математичної статистики. Проблемами зберігання інформації, передачі її по каналах зв'язку та задачами визначення кількості інформації займалися Р. Хартлі і Х. Найквіст. Р. Хартлі заклав основи теорії інформації, визначивши міру кількості інформації для деяких задач. Найбільш переконливо ці питання були розроблені та узагальнені американським інженером Клодом Шенноном у 1948 р.

З того часу розпочалися інтенсивний розвиток теорії інформації загалом і поглиблене дослідження питання вимірювання її кількості зокрема. Так, широко відомими є міра К. Шеннона, запропонована їм для оцінювання передачі повідомлень по каналах зв'язку; методи Хартлі, Бріллоена, Харкевіча, запропоновані для оцінювання технічних можливостей передачі інформації [3, с. 382]. Однак вивчення цього питання щодо різних економічних теорій дає змогу зробити висновок про його недостатню опрацьованість в рамках теорії економічної інформації.

Теорія економічної інформації розглядає інформацію як ресурс, що використовується в процесах прийняття рішень, які визначають поведінку підприємства. При цьому загальне оцінювання інформації пов'язується з додатковим ефектом в реалізації основних функцій системи, який одержують під час використання даного ресурсу в процесі розроблення та прийняття управлінських рішень [4, с. 117].

Позначимо через  $X$  безліч господарських ситуацій, в яких діє підприємство. Вважатимемо, що реальна господарська діяльність описується кінцевою безліччю конкретних станів  $x_i$ . Кожне  $x_i$  є вектором  $X$ , який є набором точно встановлених змінних, таких як попит на інформаційний продукт або послуги.

Припустимо, що  $A$  – безліч точно встановлених стратегій, доступних дій, які має у своєму розпорядженні це підприємство. Кожна конкретна дія  $a_k$  – вектор, що описує можливе рішення. Безліч дій може також включати бездіяльність, тобто продовження проведення стратегії, діючої в цей момент.

Виявлення переліку можливих дій та безлічі вірогідних господарських ситуацій – це складний процес, залежний від здібностей, досвіду, ерудиції осіб, відповідальних за прийняття рішень на підприємстві.

Для кожної пари «дія – господарська ситуація» ( $a_k, x_i$ ) визначимо деяку функцію  $f$  так: якщо особа, що приймає рішення, вважає, що результат дії  $a_1$  при господарській ситуації  $x_1$  не гірше, ніж результат дії  $a_2$  в ситуації  $x_2$ , то  $f(a_1, x_1) \geq f(a_2, x_2)$ . Функцію  $f$  назовемо функцією вигоди. Вона існує, якщо завжди можна порівняти будь-які дві пари «дія – ситуація» за тими результатами, до яких вони приводять, якщо ці переваги транзитивні.

Загалом функція  $f$  є можливими результатами функціонування всієї господарської системи, що відображає умови її діяльності залежно від наявних ресурсів, а також від персональної зацікавленості осіб, які приймають рішення, їх знань та кваліфікації.

Господарські ситуації  $x_i$ , еквівалентні відносно кінцевого результату  $F$ , можна згрупувати в події  $z$ , суттєві для кінцевого результату. Таким чином, для кожної функції  $f$  можна згрупувати рівно ефективні  $x$  (ситуації, що приводять до одних і тих же значень доходу за кожною дією) в події  $z$ . Одержуємо розбиття  $X$  на безліч подій, суттєво важливих для прийняття рішення:

$$f(z, a) = f(x, a), \text{ якщо } x \in z. \quad (1)$$

Кількісні дослідження інформації в прагматичному аспекті ґрунтуються на уявленні про цінність інформації для особи, що приймає рішення під час її використання. Для управлінських рішень цінність інформації визначається перш за все тим очікуваним додатковим доходом, який може принести використання одержаних відомостей в процесі прийняття рішень.

В умовах визначеності кожній дії (рішенню) відповідає єдиний, наперед відомий результат (наприклад, дохід). В цих умовах особа, що приймає рішення, може вибрати дію, що приносить максимальний дохід. Ніякі відомості не можуть цей дохід збільшити (за наявності списку, з якого вибираються дії), тобто кількість прагматичної інформації, що міститься у відомостях, дорівнює нулю.

Однак одна й та ж дія може привести до різних результатів залежно від ситуації, в якій ця дія реалізується. При цьому часто виявляється, що під час вибору дії невідомо, яка саме ситуація складеться. В цьому разі рішення ухвалюється або в умовах ризику, якщо відома ймовірність настання ситуацій, або в умовах невизначеності, якщо така ймовірність невідома.

Дія, вибрана в умовах невизначеності (ризик), може привести як до максимального, так і до мінімального доходу або збитку. Особа, що приймає рішення, зацікавлена у відомостях, від яких залежить її дохід під час прийняття та реалізації рішення. Точні відомості (повна інформація) забезпечують отримання максимального доходу для кожної події. Однак процес прийняття господарських рішень дуже часто відбувається в умовах невідомої господарської ситуації  $z$ , а її стан лише прогнозується. При цьому частіше за все особа, що приймає рішення, змушена ґрунтуватися на загальних відомостях.

За повної відсутності інформації прийняття рішення здійснюється відповідно до критеріїв його вибору в умовах невизначеності. Якщо ж в системі є досвід прийняття цього типу господарських рішень, то він може бути відображений в оцінці  $p(z)$  ймовірності виникнення господарських ситуацій  $z$ , суттєво важливих для прийняття рішень. У цьому разі кожній парі  $(z, a)$  ставиться у відповідність очікуване значення ефекту:

$$\sum p(z)\varphi(a, z). \quad (2)$$

Оптимальною вважають дію  $a^*$ , що забезпечує максимальну величину такого очікуваного ефекту:

$$\sum p(z)\varphi(z, a^*) \geq \sum p(z)\varphi(z, a) \dots \forall a \in A \quad (3)$$

Одержуваний кінцевий результат прийнятого господарського рішення залежить від того, яка з подій  $z$  матиме місце. Однак, за винятком випадку повної визначеності, особа, що приймає рішення, здійснює вибір не на основі самих подій, а на основі даних про події, тому вводиться в розгляд множина  $Y$ , тобто безліч даних про події, а також досліджується функція перетворення  $Z$  в  $Y$ , яку назовемо функцією запиту  $\eta$ .  $\eta : Z \rightarrow Y$ , де  $\eta$  – функція запиту,  $Z$  – безліч подій,  $Y$  – безліч повідомлень.

Отже, процедура отримання відомостей про події, що цікавлять особу, що приймає рішення, може бути формально описана функцією, що відображає перетворення безлічі подій на безліч повідомлень, тобто функцією запиту. При цьому безліч повідомлень може збігатися за змістом з безліччю подій, бути більш менш детальним, ніж безліч подій, може містити повідомлення про події, що не входять в безліч подій, що цікавлять особу, яка приймає рішення.

Запит (повідомлення) змінює уявлення особи, що приймає рішення про можливі події. Формально це виражається у зміні суб'єктивних оцінок ймовірності подій. Зміна ймовірності спричиняє зміну оцінки очікуваного доходу. Приріст оцінки очікуваного доходу є цінністю інформації (прагматична оцінка інформації). Ця величина може бути визначена як цінність запиту.

Загалом функція  $\eta$  – це ймовірність. Формально функція запиту  $\eta$  є матрицею умовної ймовірності  $\|p(y/z)\|$ .

З введенням множини  $Y$  та функції перетворення  $\eta$  процедура прийняття рішення повинна змінитись так, щоби врахувати отриману нову інформацію. В умовах одержання деякого конкретного повідомлення  $y_0$  як оптимальна дія вибирається така, яке дає:

$$\max \sum p(z/y_0)\varphi(z, a). \quad (4)$$

Очевидно, що системи збору даних (запити) можуть бути різними. Отже, за використання різних даних особа, що приймає рішення, одержуватиме різний очікуваний ефект. З цієї точки зору всі запити, що використовуються, матимуть для нього різну значущість та різну специфіку. Ця оцінка в такій концепції приймається як рівна очікуваному ефекту, одержуваному за умови використання під час прийняття рішення інформації, оцінюваною системою збору даних, що надається:

$$\sum p(y) \max \sum p(z/y)\varphi(z, a). \quad (5)$$

Цінність інформації визначається приростом одержуваного ефекту,

тобто різницею:

$$\sum p(y) \max \sum p(z/y)\varphi(z, a) - \max \sum p(z)\varphi(z, a). \quad (6)$$

Таким чином, на основі вищевикладеного можна зробити висновок, що використання аналізу цих оцінок та врахування передбачуваних витрат на створення й експлуатацію різних систем збору даних дає змогу вирішувати питання про вибір найраціональнішої системи збору даних та формування на її основі певної сукупності інформаційних ресурсів підприємства.

При цьому слід враховувати, що інформація, ставши інформаційним ресурсом, набуває притаманні тільки цьому поняттю властивості, зберігаючи власні. Вивчення цих властивостей та принципів їх взаємозв'язку є предметом теорії інформаційних ресурсів, однією із задач якої є постійне рішення оптимізаційної задачі зі змінним кри-

терієм оптимізації, наприклад формування оптимального обсягу інформаційних ресурсів для системи управління з дублюванням, що не перевищує необхідного ступеня надійності, що, як показує практика, є досить актуальним. Тепер наведемо послідовність створення інформаційних ресурсів:

1) Створення і/або виявлення інформації:  $I(\lambda, \xi, \varphi_1) = F_1(I(\lambda, \xi))$ , де  $I(\lambda, \xi)$  – інформаційний простір,  $\lambda$  – узагальнений параметр простору,  $\xi$  – інформаційні (ресурсоутворюючі) параметри,  $F_1$  – перетворення простору, що виділяє створену і/або виявлену інформацію,  $\varphi_1$  – параметр перетворення виділеної, створеної і/або виявленої інформації.

2) Реєстрація інформації:  $I(\lambda, \xi, \varphi_1, \varphi_2) = F_2(I(\lambda, \xi, \varphi_1))$ , де  $F_2$  – перетворення реєстрації,  $\varphi_2$  – параметр перетворення реєстрації.

3) Проведення оцінки інформації:  $I(\lambda, \xi, \varphi_1, \varphi_2, \varphi_3) = F_3(I(\lambda, \xi, \varphi_1, \varphi_2))$ , де  $F_3$  – перетворення оцінки,  $\varphi_3$  – параметр перетворення оцінки. Перетворення оцінки належить як до оцінювання інформації як статистичної величини, так і до оцінювання вартості її створення, виявлення, реєстрації тощо, а також є досить складною структурою. Тут необхідно зробити важливе зауваження. В теорії інформаційних ресурсів цінність інформації зводиться, зрештою, до кількісної оцінки зменшення невизначеності відносно об'єкта, що цікавить, під час отримання певної кількості інформації про об'єкт. Однак цей підхід ефективний лише в абсолютній певних задачах теорії статистичних рішень зв'язку, локації, кодування.

4) Для інформації, що формує інформаційний ресурс, визначимо закон деградації:  $I(\lambda, \xi, \varphi_1, \varphi_2, \varphi_3, \varphi_4) = F_4(I(\lambda, \xi, \varphi_1, \varphi_2, \varphi_3))$ , де  $F_4$  – перетворення (закон) деградації,  $\varphi_4$  – параметр деградації.

5) Для інформації, що формує інформаційний ресурс, визначимо (закон) оновлення:  $I(\lambda, \xi, \varphi_1, \varphi_2, \varphi_3, \varphi_5) = F_5(I(\lambda, \xi, \varphi_1, \varphi_2, \varphi_3))$ , де  $F_5$  – перетворення (закон) оновлення без урахування деградації,  $\varphi_5$  – параметр перетворення оновлення без урахування деградації.  $I(\lambda, \xi, \varphi_1, \varphi_2, \varphi_3, \varphi_4, \varphi_6) = F_6(I(\lambda, \xi, \varphi_1, \varphi_2, \varphi_3, \varphi_4))$ , де  $F_6$  – перетворення (закон) оновлення з урахуванням деградації,  $\varphi_6$  – параметр перетворення оновлення з урахуванням деградації.

З цією метою вводяться критерії ефективності інформаційного ресурсу [5, с. 156], а також поняття його потужності як функції, що оптимізує за заданим критерієм досягнення заданого результату за допомогою цього ресурсу з параметрами  $F_1, \varphi_1$ . Цим критерієм може бути технологічний параметр, якість знань працівника або мінімальна кількість інформаційних ресурсів для проведення певної операції [6, с. 75]. Нарешті, вводиться матриця інформаційних ресурсів, оптимізація якої дає змогу створити модель оптимального обсягу цих ресурсів для підприємства.

Ефективність та інтенсивність трансформації накопчених знань в інформаційний фактор стійкого розвитку соціально-економічних систем визначаються ступенем інформаційної взаємодії виробника й споживача інформаційного ресурсу. На нашу думку, розвиток процесів інформаційної взаємодії виражається в організації інформаційних потоків певної спрямованості, структури та змісту.

Так, Ю. Яковець розглядає інформаційні потоки в аспектах взаємозв'язку інформації та розвитку живої матерії, адже прогрес живої матерії знаходить вираз у множенні та ускладненні інформаційних потоків, їх впорядкуванні та закріпленні в спадковому інваріанті (генотипі), його збагаченні на основі відбору, що дає змогу організаціям (системам) пристосовуватися до змін, що постійно та нерівномірно відбуваються в зовнішньому середовищі [7, с. 24].

Найважливішим у цьому положенні є те, що інформаційний потік трактується як умова інформаційного збагачення живої матерії, її виживання за умови зміни зовнішнього середовища та еволюційного розвитку. Не менше важливим є факт, що з розвитком системи відбуваються адекватні зміни структури та змісту інформаційних потоків [8, с. 56].

**Висновки.** Розглядаючи інформаційні потоки з точки зору їх ролі в економіці, перш за все враховуємо, що вони є засобом перенесення різноманітної економічної інформації від її джерел до споживачів, разом з капітальних ресурсів вони відіграють помітну роль у функціонуванні підприємств. Ці потоки за важливістю не поступаються основним матеріально-вартісним та людським потокам, а часто керують ними. При цьому необхідно враховувати,

що відмінність швидкостей вказаних потоків може приводити до часових прогалин між ними.

Інформаційний потік вимірюється кількістю інформації (біт, байт) в одиницю часу. За своєю сутністю та значенню інформаційні потоки можуть бути корельовані з матеріально-вартісними і людськими потоками, а можуть мати незалежне значення.

У зв'язку з цим важливу роль відіграє дотримання принципу відповідності інформаційних та матеріальних потоків, циркулюючих в господарсько-економічній системі, одні одним. Порушення цього принципу, що виражається в наявності значного розриву між вказаними потоками, може спричинити негативні наслідки аж до суттєвих суперечностей в розвитку системи.

#### Список використаних джерел:

1. Ясин Е. Экономическая информация. Москва : Статистика, 2000. 80 с.
2. Цевков С. Перспективы международного научно-технического сотрудничества в рамках программы Европейского союза – INCO. Экономика. Управление. Культура. 2002. № 9. С. 78–84.
3. Shannon C.E. A Mathematical Theory of Communication. Bell System Technical Journal. 1948. Vol. 27. P. 379–423.
4. Martin W.J. The Information society. London : Aslib, 1988. 204 p.
5. Бакут П., Шумилов О. Теория информационных ресурсов. Новые информационные технологии в науке, образовании, телекоммуникации и бизнесе : труды конференции. Гурзуф, 1998. С. 154–158.
6. Яковец Ю. Перспективные информационные технологии. Экономист. 1994. № 5. С. 73–78.
7. Хургин В. Планирование РАСИПО как стратегической информационной системы. Информационные ресурсы России. 1998. № 5. С. 23–25.
8. Masuda Y., The Information Society as Past-Industrial Society. Tokio, 1981. 186 p.

### ОЦЕНКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В статье определена сущность информационного обеспечения предприятий. Раскрыты основные способы и модели оценивания информационного обеспечения предприятий. Выявлены проблемы, которые могут возникнуть во время получения и оценивания информационного обеспечения предприятиями. Предложен порядок формирования информационного ресурса на основе законов и методов оценивания информации для эффективной деятельности предприятий. Рассмотрены особенности информационных потоков при формировании информационного обеспечения предприятия. По своей сущности и значению информационные потоки могут быть коррелированы с материально-стоимостными и человеческими потоками, а могут иметь независимое значение. В связи с этим важную роль играет соблюдение принципа соответствия информационных и материальных потоков, циркулирующих в хозяйственно-экономической системе, друг другу. Нарушение этого принципа, который выражается в наличии значительного разрыва между информационными потоками, может обусловить негативные последствия вплоть до существенных противоречий в развитии деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** информационное обеспечение, информационный ресурс, информация, функция, оценка, информационный поток, доход, результат, лицо, которое принимает решение.

### ENTERPRISE INFORMATION SUPPORT EVALUATION

**Summary.** The article defines the content of enterprises information support. The main methods and models of the enterprises information support evaluation have been developed. The problem issues that may arise when receiving and evaluating information support by enterprises have been identified. The problem of enterprise information support and its management system in turn is related to the identification and definition of peculiarities and characteristics of the factors serving as the basis for further evaluation and analysis of information innovations. Here with, the main areas of information resources, products and services research are to be considered with regards to the following aspects: syntactic – provides for the study of information in terms of methods and techniques of its transfer; semantic – provides for the study of information in terms of its content and interpretation; pragmatic – provides for the study of the value of messages for the recipient when used in the decision making process. In pragmatic terms quantitative research of information is based on the idea of the value of information for the decision maker when it is used. For managerial decisions the value of information is determined, first of all, by the expected additional income that might be received when using obtained information in the decision-making process. The procedure for the formation of information resource has been suggested based on the information evaluation laws and methods for the effective operation of enterprises. Peculiarities of information flows have been considered in the course of enterprise information support formation. According to their content and scope information flows might be correlated with material and human resources flows or might be independent. Adherence to the principle of correspondence of information and material flows circulating in the economic system plays a vital role with this respect. Violation of this principle reflected in the existence of a significant gap between information flows, may result in negative consequences, including substantial contradictions regarding the development of enterprise activity.

**Key words:** information support, information resource, information, function, evaluation, information flow, income, result, decision-maker.

**Пальчук О. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бізнес-економіки та туризму  
Київського національного університету технологій та дизайну*

**Palchuk Olena**

*Candidate of Economic Sciences, Docent,  
Docent of business economic and tourism  
Kyiv National University of Technologies and Design*

## КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті проаналізовано ключові проблеми розвитку економіки України, розглянуто її сильні та слабкі сторони, загрози та перспективи розвитку. Окреслено принципові системні помилки наявних стратегій. Особливу увагу приділено освіті та її значенню в сучасній глобальній системі. Досліджено проблематику людського капіталу, яку складають фактори безпеки, культури, науки, освіти, охорони здоров'я, які потребують нагальної уваги щодо майбутнього розвитку. Висвітлено роль науково-технічних спеціальних знань, що допомагають управляти економікою. Автор вказує на те, що рівень інтелекту громадян (особливо 5% найрозумніших) корелює з економічною могутністю держав. Рівень добробуту народу залежить від низки основних чинників: по-перше, від обсягу наявних ресурсів у співвідношенні з кількістю населення; по-друге, від рівня технічної підготовки населення та промислового розвитку країни; по-третє, від рівня освіченості; по-четверте, від рівня культури, дисципліни та енергійності робочої сили.

**Ключові слова:** розвиток, інноваційний розвиток, освіта, економіка знань, інноваційна економіка.

**Вступ та постановка проблеми.** Якщо суспільство не спроможне системно піклуватися про майбутнє, то щасливого майбутнього, що пов'язане з економічним зростанням та покращенням добробуту, навряд чи слід очікувати. Майбутнє, про яке йдеться, звісно ж, розраховане на довгий період і виходить за межі наступних виборів. Водночас, часовий горизонт дебатів, відповідно, політики, що проводиться в більшості демократичних країн, зокрема в нашій країні, звужився до надзвичайно короткого періоду.

Коли країна впроваджує різноманітні програми, будує інфраструктурні об'єкти, проводить політику в тій чи іншій галузі, слід враховувати довгострокову перспективу. Відповідно, уважне ставлення до майбутнього вимагає особливої моральної та практичної відповідальності за тривалі наслідки дій, що здійснюються, та ретельного передбачення їх наслідків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем економічного розвитку займалися багато вчених, зокрема Й.А. Шумпетер, Г. Беккер, А. Маслоу, Д. Белл, П. Кругман. Серед вітчизняних вчених слід виділити А. Гальчинського, С. Сіденко, В. Гейця, В. Антоноука. Незалежно один від одного вчені дійшли висновку, що однією з причин значного зростання загального випуску товарів за рахунок наявної робочої сили є збільшення середнього рівня освіти. Однак об'єкт дослідження, яким є проблеми та перспективи економічного розвитку, настільки багатогранний, що багато аспектів потребують подальших досліджень.

**Метою** статті є розгляд причин виникнення та шляхів розв'язання ключових проблем економічного розвитку України, окреслення перспектив та можливостей зростання.

**Результати дослідження.** Чинна економічна модель нашої країни, що сформувалась після розпаду Радянського Союзу, передбачає контроль великого бізнесу над державними інституціями, отримання прибутків переважно від експорту сировини та низько технологічної продукції (перш за все, третього технологічного устрою) та проїдання більшої її частини.

Водночас нині у світі все більше говорять про третю технологічну революцію або про перехід у шостий еконо-

мічний устрій, що справді простежується в певних розвинутих країнах. Проте якщо подивитись на частку новітніх технологій в українській промисловості, то можна побачити, що, згідно з оцінками спеціалістів, близько 60% вітчизняного техноустрою перебуває в «індустріальній ері», тобто третьому технологічному устрої. Частка шостого устрою мізерна, менше 1%. Гальмами виступають і вітчизняні управлінці, які заради власного бізнесу, немовби штучно продовжуючи життя старого типу економіки, вкладають більшість коштів у застарілі типи промисловості, наукові розробки вчорашнього дня.

Така модель жодним чином не передбачає довгострокових перспектив розвитку країни. Тут йдеться про короткострокові цілі, що, зрештою, приводить до деградації економіки країни та зменшення її конкурентоспроможності.

Продовжуючи рух заданою траєкторією, Україна з її слабкими економічними та соціальними перетвореннями не має шансу на світове або регіональне лідерство через те, що темпи розвитку інших країн значно більші та стали. Організаційна економічна модель настільки слабо змінюється, що побачити вітчизняні інноваційні рішення в житті стає примарною перспективою.

Нещадно експлуатуючи природу, вичерпуючи дефіцитні ресурси, забруднюючи воду та повітря, Україна котиться в прірву бідності. Політика держави протягом усього часу незалежності (27 років) спрямована на посилення ролі країни як ресурсно-аграрного додатку світових розвинених країн. Експортуючи сировину, отримуючи чисельні нові кредити МВФ під не завжди вигідні країні умови, руйнуючи природу та екологію, ми не отримуємо очікуваного покращення життя, а потрапляємо в залежність від імпортованої продукції та все більше стаємо донором не лише ресурсів, але й робочої сили.

На думку першого прем'єр-міністра Республіки Сінгапур, одного з творців сінгапурського «економічного дива» Лі Куана Ю, керівництво країн третього світу цілком може досягти успіху в зростанні та розвитку своїх країн, якщо підтримуватиме громадський порядок, займатиметься освітою населення, налагодить мирні стосунки із сусідніми країнами та завоює довіру інвесторів тим, що дотримуватиметься законів [1].

На прикладі інших країн ми бачимо, що успішна сучасна економіка потребує освіченості всього населення та творчого підходу самого керівництва, його готовності вчитись на зарубіжному досвіді, швидкого та рішучого впровадження хороших ідей шляхом ефективного державного управління та здатності переконати свій народ у необхідності реформ. Китай розбудував набагато кращу матеріально-технічну базу, ніж Індія, адже китайські чиновники методично беруть на озброєння найкращі зразки для своєї системи управління та громадських інтересів [2].

Перш за все необхідно визнати велику роль науково-технічних спеціальних знань, що допомагають управляти економікою. Коли більше 7 млрд. осіб намагаються зберегти добробут або покращити матеріальне становище на перенаселеній планеті, що вже відчуває значний екологічний стрес, лише передові технології (отримання енергії з відновлювальних джерел, використання передової техніки у сільському господарстві та виробництві, ефективне використання природних ресурсів, переробка вторинної сировини) допоможуть в досягненні цього завдання.

У нещодавніх дослідженнях вчені дійшли цікавих висновків. Вони проаналізували результати IQ-тестів жителів 90 країн (від США й Нової Зеландії до Колумбії та Казахстану) та дійшли висновків, що рівень інтелекту громадян (особливо 5% найрозумніших) корелює з економічною могутністю держав.

Рівень добробуту народу залежить від низки основних чинників: по-перше, від обсягу наявних ресурсів у співвідношенні з кількістю населення; по-друге, від рівня технічної підготовки населення та промислового розвитку країни; по-третє, від рівня освіченості; по-четверте, від рівня культури, дисципліни та енергійності робочої сили.

В розвинутих країнах, а ще більшою мірою – в країнах, які прагнуть швидкого та успішного розвитку, освіта культивується як економічно раціональна діяльність людини не лише в її молодому віці, але й протягом усього життя. Довічна, або безперервна, освіта стала концептуальним втіленням цієї ідеї [3]. Яскравим підтвердженням народження концепції людського капіталу та людського розвитку із суспільної практики є досвід соціально-економічного зростання країн, що не мають суттєвих природних багатств, таких як Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Японія, Німеччина.

Людський капітал є найціннішим ресурсом, що набагато важливіший, ніж природні ресурси або фізичний капітал. Це не єдине підтвердження тези про те, що в кінці ХХ століття головним чинником економічного розвитку та конкурентоспроможності на всіх рівнях стає не нагромадження матеріальних благ та послуг, а накопичення знань, досвіду, вмінь, здоров'я та мотивації.

Економікою рухають нові знання, нові відкриття в науці та техніці, інновації, які приносять на ринок підприємці. Вчені залишаються найбільш суттєвим чинником економічного прогресу. Вони й надалі залишатимуться ним, але саме ті вчені, що займаються дослідженнями та розвитком, банківською справою, маркетингом, менеджментом, ринковими відносинами тощо.

Сьогодні демографія визначає долю народу. Якщо знижується чисельність населення, знижується міць держави. Пенсіонери не міняють телевізори та автомобілі, не купують модний одяг та не ходять по ресторанах. В них є все, що потрібно. За умови значного зниження населення працездатного віку внутрішнє споживання починає знижуватись, що може мати незворотні наслідки. Сьогодні велика кількість країн розвивається за рахунок запатентованих винаходів. Однак винаходи роблять молоді люди.

Наприклад, в математиці пік відкриттів припадає на вік 20–21 років [1].

Для того щоби стати конкурентоспроможним, Китай зосередився на освіті молоді, добираючи найталановитіших для вивчення наукових дисциплін та технологій, економіки, управління, англійської мови [4].

Рівень освіти здійснює безпосередній вплив на темпи економічного зростання. Загалом економісти розрізняють три основні форми використання капіталу, а саме природну, фізичну, людську. Природний капітал – це земля, її надра, лісові насадження. Під фізичним капіталом розуміють вартість, відображену в матеріальних активах, а саме будівлях, спорудах, обладнанні, машинах, тобто в усіх предметах, що використовуються для виробництва товарів та послуг. Під людським капіталом розуміють наявний у людини запас знань, навичок, мотивації, енергії, що можуть використовуватись протягом певного періоду часу для виробництва товарів та послуг. В більшості розвинутих країн людський капітал є визначальним не лише в національному багатстві країни, але й в економічному зростанні.

Всесвітній банк в результаті вивчення 92 країн дійшов висновку, що лише 16% їх зростання обумовлені наявним фізичним капіталом, 20% – природним, інші 64% пов'язані з людським капіталом [5].

Домінуючу роль в розвитку людського капіталу відіграє освіта. В сучасному світі доведено, що віддача від інвестицій в освіту набагато вища, ніж від вкладень в основний капітал. В розвинутих країнах держава виходить з того факту, що чим краще освітня підготовка робочої сили, тим вище її роль у виробництві, тим менше в країні соціальних проблем, пов'язаних з безробіттям, бідністю, злочинністю тощо. Особливо ефективним заходом освіта виступає за структурного безробіття, що супроводжує суттєві техніко-економічні зміни, оскільки вона підвищує мобільність працівника, створює основу для швидкого освоєння нової спеціальності. Вихідною передумовою аналізу механізму, що пов'язує освіту та продуктивність, є положення про те, що підвищення рівня освітньої підготовки обов'язково приводить до зростання продуктивності праці.

Освіта розглядається як основний інструмент подолання економічної відсталості.

Механізмами впливу освіти на економічне зростання є такі.

1) Забезпечення професійно-кадрової структури робітників для економіки країни. Дослідження показали, що зміна професійно-кадрової структури працеспроможного населення підготовлює процес економічного розвитку країни, ініціюючи структурні зрушення в економіці країни загалом.

2) Активна політика держави у сфері зайнятості. Для того щоби політика держави у сфері освіти приводила до неперервного економічного зростання, необхідно, щоби вона базувалась на формуванні у людини потреби в постійному навчанні, підвищенні кваліфікації, розвитку навичок ефективної поведінки на ринку праці.

3) Підготовка кадрів для малого та середнього бізнесу. Традиційно стабільність в суспільстві забезпечує середній клас, тому розвинені держави спираються у своїх програмах розвитку на нього.

4) Формування інноваційного потенціалу суспільства, який забезпечує соціальну стабільність. В нових умовах розвитку українського суспільства та економіки все більшу увагу слід приділяти формуванню громадянської відповідальності, самосвідомості, культури, толерантності, спроможності до успішної соціалізації та адаптації до сучасного середовища.



Завданням уряду є прийняття твердих рішень задля забезпечення стабільності та визначеності життя народу. Мистецтво управління державою полягає у використанні обмежених ресурсів країни на максимально можливу потужність.

Оскільки найціннішим ресурсом нашої країни є населення (не лише його кількість, але й якість), держава має докласти максимум зусиль для створення комфортного бізнес-середовища, робочих місць та зменшення відтоку населення. Лише за таких умов можна не лише зменшити еміграцію, але й спробувати повернути частину мігрантів.

Українці, що проживають за кордоном, складають ще одну групу, зацікавлену в розвитку та відкритості економіки. Це одні з найкращих представників свого народу, які свого часу змушені були покинути батьківщину. Їх діти вже є громадянами інших держав та не будуть відчувати якихось зобов'язань перед Україною, але ті, хто покинув країну в молодому або дорослому віці, зберігають емоційний зв'язок з нею. Якщо політична ситуація кардинально зміниться та частину цих людей вдасться повернути, це дасть імпульс економіці країни.

До того ж бажано проводити політику не лише стримання міграції та повернення трудових мігрантів в Україну, але й залучення талановитих людей з різних країн. Варто пам'ятати про те, що політика дискримінації за національною ознакою наносить багатьом країнам величезну шкоду. Таким чином, країна добровільно скорочує свої кадрові резерви та позбавляє себе можливості побудувати передове суспільство, яке би приваблювало найкращі таланти з усього світу. В новому глобальному світі, де конкурентні переваги країни все більше залежать від якості людських ресурсів, їх інтелектуальних здібностей та енергії, такі країни швидко втрачають свої позиції на міжнародній арені.

Також варто пам'ятати про те, що економічне процвітання тісно пов'язане з іншими сферами, такими як політика, соціальна психологія та природне середовище. Окремо від них економічні проблеми навряд чи можна зрозуміти, хоча більшість економістів не враховує всіх факторів. Для визначення концепції розвитку необхідно враховувати вплив на економічне життя культури, внутрішньої політики, геополітики, суспільної думки та обмежень, що накладають зовнішнє середовище та природні ресурси. Відомо, що поєднання культури, економіки та політики утворює основу, на якій базується суспільство.

Культура виконує цілу низку функцій, невіддільних від процесу людського розвитку. Перш за все вона виступає засобом зберігання та поширення людського досвіду (функція соціальної пам'яті). Водночас вона поєднує духовні багатства, нагромаджені людством у минулому, та духовні цінності сучасного суспільства. Культура виконує освітню, виховну, комунікативну та регулятивну функції. Рівень матеріальної та духовної культури на кожному етапі історичного розвитку суспільства залежить від рівня розвитку його продуктивних сил, а її зміст і властивості відображають головні риси існування цього суспільства. Культура впливає на розвиток продуктивних сил та характер суспільного життя його громадян.

Щодо наявності природних ресурсів, то часто велика їх кількість вважається прокляттям, адже ресурси навіть за умови ефективного їх використання не гарантують економічний розвиток. Умовами реалізації ресурсного потенціалу є його доступність для населення та справедливий розподіл. Нерівність щодо доступу та використання ресурсів часто спричиняє руйнівні процеси в суспільстві, породжує перешкоди соціальній згуртованості та миру, позбавляє суспільство перспектив сталого люд-

ського розвитку. За наявності великої кількості природних ресурсів в країні часто зберігається ресурсозалежна економіка з відповідним менталітетом, коли люди вважають, що заробляти на життя потрібно не руками або головою, а продажом наявних ресурсів. Так, наявність великої кількості природних ресурсів породжує культуру утримання. З часом така культура позбавляє націю підприємницького духу.

За умов, коли ресурсів обмаль, для їх використання на максимально можливу потужність варто проаналізувати сильні та слабкі сторони економіки країни.

Сильними сторонами економіки України є такі.

1) Наявність багатогалузевої інфраструктури, а саме військово-промисловий комплекс, авіакосмічна промисловість, корабле-, енерго-, машинобудування, гірничо-промисловість, транспортне машинобудування, як основи побудови економіки за кластерним принципом. За останні п'ять років промисловий сектор національної економіки створює одну шосту українського ВВП, у 2016 р. частка продукції видобувної та переробної промисловості становила 17,5%.

2) Наявність освіченого працездатного людського капіталу. Україна посідає 34 місце зі 140 країн у рейтингу Всесвітнього економічного форуму за цим показником. Зокрема, щодо якості математичної та фундаментальної природничої підготовки вона займає 27 рейтингову позицію, за охопленням вищою освітою – 11 рейтингову позицію.

3) Сировинно-ресурсна база для атомної, відновлювальної енергетики та точного приладобудування. В Україні виявлено майже 20 тис. родовищ, з яких 8 290 за 98 видами мінеральної сировини мають промислове значення. З видобутком та використанням корисних копалин пов'язана майже половина промислового потенціалу країни (48%), особливо в точному приладобудуванні, також тут зайнято до 20% її трудових ресурсів. Ці показники наближаються до показників розвинених країн, де функціонує потужне гірниче видобування.

4) Вигідне географічне розташування в євразійському просторі, де прогнозується зростання транспортних коридорів у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

5) Унікальні чорноземи у світовому масштабі. На території України, яка займає 0,5% земної суші, знаходиться близько 20% світових чорноземів. Їх вагомість підсилюють висока природна родючість, потужний потенціал виробництва рослинної продукції, розгалужена система магістральних каналів зрошення.

6) Один з найбільших європейських ринків, який перевищує 40 млн. споживачів.

Слабкими сторонами є такі.

1) Втрати від військових дій на сході України та окупації Криму, що склали до 25% ВВП.

2) Частка тіньового сектору в національній економіці, що, згідно з експертними оцінками, стабілізувалась на рівні 50–52%, хоча офіційні дані свідчать про те, що у січні-вересні 2016 р. рівень тіньової економіки склав 35%.

3) Масштаби корупції, що пов'язані з тіньовою економікою, досягли 14%.

4) Застаріла й неефективна система пенсійного забезпечення, що спричиняє суттєвий тиск на національну економіку. За перше півріччя 2016 р. видатки Пенсійного фонду України склали майже 13,4% ВВП.

5) Державний та гарантований державою борг України, що станом на 31 грудня 2016 р. досяг 71 млрд. дол. США, причому зовнішній борг склав майже дві третини, а саме 64,3% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу.

б) Енергоємність ВВП України перевищує середньосвітовий показник та показники розвинених країн нафтового еквівалента, в Україні цей показник був у 2,35 рази вищим, становлячи 0,298 кг н. е. на 1 дол. США ВВП. Наприклад, аналогічний показник у Польщі становив 0,101 кг н. е. на дол. США, у країнах Центральної Європи та Балтії – у

середньому 0,105 кг н. е. на дол. США, в Китаї – 0,175 кг н. е. на дол. США, у США – 0,134 кг н. е. на дол. США [6].

Для розуміння наявних ресурсів варто не лише виділити слабкі та сильні сторони, але й зрозуміти загрози та перспективи, тобто зробити SWOT-аналіз України (рис. 1).

<p><b>Сильні сторони</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Наявність великої кількості природних ресурсів. (газ; кам'яне вугілля; залізні руди; марганець; нікель; уран; титан; сірка; ртутні руди тощо);</li> <li>• унікальне географічне і геополітичне положення, розташування на Євразійському континенті, де прогнозується зростання транспортних коридорів в середньостроковій та довгостроковій перспективі;</li> <li>• велика чисельність населення - понад 40 млн осіб;</li> <li>• високий рівень освіти;</li> <li>• величезний економічний потенціал внутрішнього споживчого ринку;</li> <li>• високий потенціал переробної промисловості;</li> <li>• найбільша територія серед європейських країн;</li> <li>• унікальні чорноземи у світовому масштабі (близько 20% світових чорноземів);</li> <li>• наявність багатогалузевої інфраструктури: військово-промисловий комплекс, авіакосмічна промисловість, корабле-, енерго-, машинобудування, гірнична промисловість, транспортне машинобудування як основи побудови економіки за кластерним принципом.</li> </ul>	<p><b>Слабкі сторони</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Економіка України - одна з найслабших економік світу;</li> <li>• жителі України найбідніші, найменш платоспроможні покупці серед жителів європейських країн;</li> <li>• корупція, яка блокує ефективний соціально-економічний розвиток України;</li> <li>• українська економіка сьогодні є низькотехнологічною, сировинною, малорентабельною, характеризується високим ступенем зносу основних фондів і низькою продуктивністю праці;</li> <li>• енергоємність ВВП України перевищує середньосвітовий показник і показники розвинених країн;</li> <li>• відстала система середньої та вищої освіти в країні, не корелює з сучасними вимогами підприємств економіки до спеціалізації та якості фахівців, що випускаються</li> <li>• повний розвал наукових шкіл в Україні, наукових досліджень і розробок.</li> </ul>
<p><b>Можливості</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Заміна олігархічної формації суспільних відносин на сучасну систему суспільних відносин реального народовладдя (демократія);</li> <li>• формування громадянського суспільства і його перетворення на повноправного суб'єкта державного управління;</li> <li>• розробка Концепції та Стратегічної Програми довгострокового розвитку України, їх імплементація в систему державного управління;</li> <li>• перетворення економіки України в економіку «відкритого» типу, що дає можливість Україні інтегруватися в світову систему руху капіталу, технологій, трудових ресурсів.</li> <li>• Поява нових, високотехнологічних, високорентабельних галузей економіки, що стали б провідними в її структурі та формувати значну частину її сукупного продукту, і забезпечувати стабільний приплив іноземної валюти: відновлена енергетика, оборонно-промисловий комплекс, транспортна інфраструктура, туристична галузь</li> <li>• Інтенсивний розвиток внутрішнього споживчого ринку;</li> <li>• Розвиток малого і середнього бізнесу;</li> <li>• Розвиток Середнього класу.</li> </ul>	<p><b>Загрози</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Втрати від військових дій на Сході України та окупації Криму склали до 25% ВВП;</li> <li>• Частка тіньового сектору в національній економіці за експертними оцінками стабілізувалася на рівні 50-52%;</li> <li>• великий державний та гарантований державою борг (більше 70% від розміру ВВП). При дуже слабкій економіці та відсутності ресурсів для обслуговування боргу;</li> <li>• слабка роль України в геополітичних розкладах і висока залежність від зовнішніх політичних і економічних гравців, які можуть впливати на вибір Україною свого шляху розвитку;</li> <li>• високий рівень прихованого безробіття;</li> <li>• високий рівень тіньової економіки;</li> <li>• продовження падіння рівня життя переважної більшості українського населення, що ще більше посилить кризу української економіки;</li> <li>• можливість збільшення еміграції з країни молоді та кваліфікованих працівників;</li> <li>• екологічні проблеми в Україні, що загрожують перерости в екологічну катастрофу;</li> <li>• високий рівень мілітаризації частини населення України, що може привести до непередбачуваних наслідків;</li> <li>• посилення втручання у внутрішні справи України зовнішнього агресора.</li> </ul>

Рис. 1. SWOT-аналіз України

Говорячи про ключові проблеми економічного розвитку, звертаємо увагу на принципові системні помилки наявних стратегій, що були окреслені низкою відомих вітчизняних науковців:

1) помилки управління (розбудова нової економіки почалася в межах старої парадигми);

2) ставка на закордонну та міжнародну кредитну допомогу, що посилює залежність країни від кредиторів, слідування їх вимогам та обмежує у власних діях;

3) постійна зміна стратегії, відсутність довгострокової стратегії, порушення спадковості впровадження реформ за зміни політичного циклу (зміни урядів та влади);

4) заходи фінансової стабілізації (одночасна лібералізація курсоутворення, шокове підвищення цін та тарифів для населення, зменшення соціальних виплат, підвищення фіскального навантаження на бізнес, що приводять до зниження платоспроможності населення, погіршуючи підприємницьку діяльність та економічну ситуацію в країні загалом);

5) банківська політика країни (недовіра до банківської системи, відплив коштів та згорання кредитування, що жодним чином не приводять до економічного розвитку країни);

6) поза увагою реформ опинились головні сучасні драйвери економічного розвитку у світі, такі як освіта та наука, що зумовило падіння конкурентоспроможності України [6].

На думку іноземних експертів, основною проблемою країни є корупція. Децентралізація, про яку всі останнім часом багато говорять, навряд чи вирішить проблему, адже чиновники на місцях, як і раніше, хочуть отримати свою частку. Корупція приводить до величезних витоків коштів. З кожного інвестованого долара 10 центів забирається тут, ще 10 там, отже, іноземному інвестору, який хоче побудувати в цій країні бізнес, стає це робити неви-

гідно. Тут потрібні рішучі послідовні дії, а починати слід з центру.

Водночас варто пильну увагу звернути не лише на виправлення помилок, але й на проблеми та перспективи світового розвитку загалом. Дослідницька група Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) щорічно готує аналіз світових ризиків, що загрожують економічному розвитку. У його межах майже 700 експертів оцінили підсумки 2018 р. та зробили прогноз на майбутнє (в перспективі найближчого року та десятиліття). Потенційні загрози розділено на п'ять категорій, такі як економічні, технологічні, геополітичні, соціальні та ризики для навколишнього середовища (рис. 2).

**Висновки.** Потрібно прийти до консенсусу щодо розвитку країни, оскільки нині внутрішні політичні розбіжності наносять нашій країні значну шкоду. Всі ці чвари розтрачують енергію та ресурси суспільства.

Завданням уряду є прийняття твердих рішень для забезпечення стабільності та визначеності життя народу. Мистецтво управління державою полягає у використанні обмежених ресурсів країни на максимально можливу потужність.

Оскільки найціннішим ресурсом нашої країни є населення (не лише його кількість, але й якість), держава має докладати максимум зусиль для створення комфортного бізнес-середовища, робочих місць, відповідно, зменшення відтоку населення, що нині має загрозливі масштаби. Безсумнівно, каталізатором для здійснення Україною інноваційного стрибка є розвиток людського потенціалу. Проблематику людського капіталу складають фактори безпеки, культури, науки, освіти, охорони здоров'я, що потребує пильної уваги з позицій майбутнього розвитку.

Водночас увагу варто звернути не лише на виправлення помилок, але й на проблеми та перспективи світового розвитку загалом.

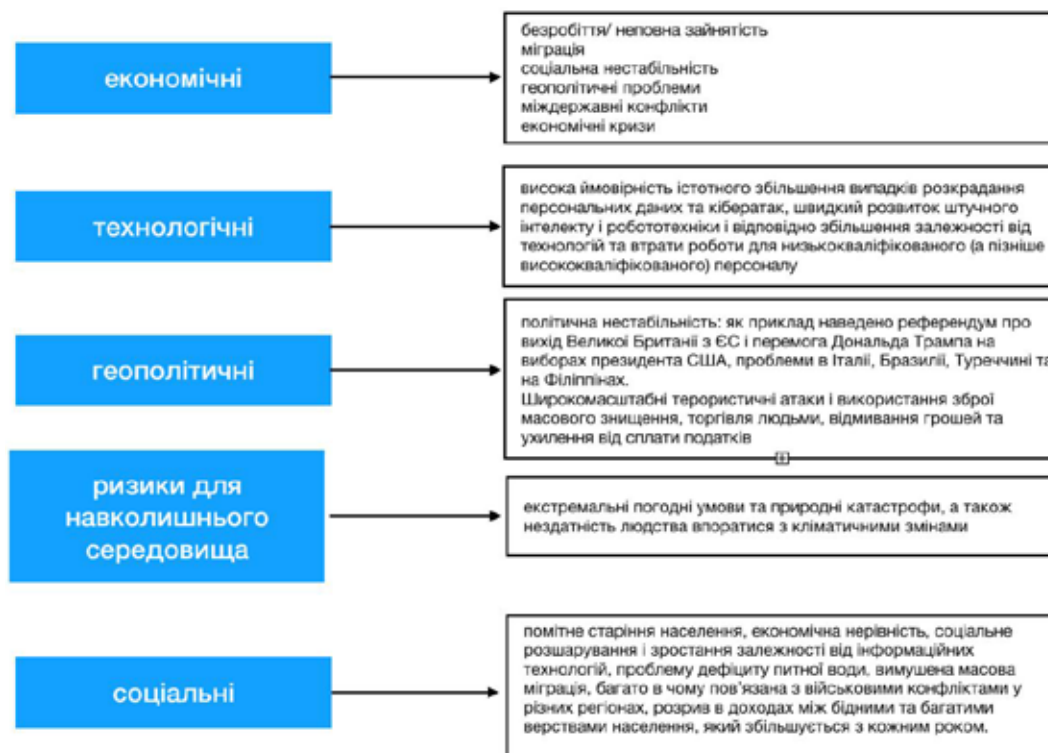


Рис. 2. Потенційні світові загрози [7]

**Список використаних джерел:**

1. Lee Kuan Yew For Third World Leaders: Hope or Despair? Collins Family International Fellowship Lecture, Cambridge, Massachusetts, October 17, 2000.
2. Lee Kuan Yew Managing Globalization: Lessons from China and India, speech given at the official opening of the Lee Kuan Yew School of Public Policy, Singapore, April 4, 2005.
3. Ткачук В. Людський розвиток: концепт лекцій. Житомир, 2014. 101 с.
4. Lee Kuan Yew Contest for Influence in the Asia-Pacific Region. Forbes. 2007. June 18.
5. Байтасов Р. Экономика и финансирование системы образования. Litres, 2018. 250 с.
6. Жилінська О., Мельничук О., Антонюк Л., Гуменна О. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів : Кальварія, 2017. 168 с.
7. The World Economic Forum URL: <https://www.weforum.org> (дата звернення: 26.12.2018).

**КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

**Аннотация.** В статье проанализированы ключевые проблемы развития экономики Украины, рассмотрены ее сильные и слабые стороны, угрозы и перспективы развития. Очерчены принципиальные ошибки существующих стратегий. Особое внимание уделено образованию и его значению в современной глобальной системе. Исследована проблематика человеческого капитала, которую составляют факторы безопасности, культуры, науки, образования, здравоохранения, требующие неотложного внимания касательно будущего развития. Освещена роль научно-технических специальных знаний, помогающих управлять экономикой. Автор указывает на то, что уровень интеллекта граждан (особенно 5% самых умных) коррелирует с экономическим могуществом государств. Уровень благосостояния народа зависит от ряда основных факторов: во-первых, от объема имеющихся ресурсов в соотношении с количеством населения; во-вторых, от уровня технической подготовки населения и промышленного развития страны; в-третьих, от уровня образованности; в-четвертых, от уровня культуры, дисциплины и энергичности рабочей силы.

**Ключевые слова:** развитие, инновационное развитие, образование, экономика знаний, инновационная экономика.

**THE KEY PROBLEMS OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE**

**Summary.** The article analyzes the key problems of the Ukrainian economy development, examines its strengths and weaknesses, threats and prospects of development. The paper also outlines the principal systemic mistakes of existing strategies. Particular attention is paid to education and its significance in the modern global system. The problems of human capital – factors of security, culture, science, education, health care, which require urgent attention from the point of view of future development are investigated. The role of scientific and technical specialties helping to manage the economy is highlighted. The author points out that the level of intelligence of citizens, especially 5% of the most intelligent, correlates with the economic power of states. Problems of human capital – the factors of security, culture, science, education, health, require urgent attention from the point of view of future development. Along with this, care should be taken not only to correct mistakes, but also to the problems and prospects of global development in general. The level of welfare of the people depends on a number of key factors: first, on the amount of available resources in relation to the population; and secondly, on the level of technical training of the population and industrial development of the country; thirdly, from the level of education; fourthly, on the level of culture, discipline and vigor of the workforce. The government's task is to make firm decisions to ensure the stability and certainty of the life of the people. The art of state administration is to use the country's limited resources to the maximum possible power. Along with this, care should be taken not only to correct mistakes, but also to the problems and prospects of global development in general. It is necessary to reach consensus on the development of the country, since internal political differences are causing significant damage to our country.

**Key words:** development, innovation development, education, knowledge economy, innovative economy.

Патика Н. І.

кандидат економічних наук, доцент, докторант  
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

Patyka Nataliia

PhD (Econ.), Docent, DSc candidate at  
National Research Centre "Institute of Agricultural Economics"

## НАПРЯМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ АГРАРНИЙ РИНОК

**Анотація.** У статті через призму підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України визначаються напрями та перспективи його інтеграції у світовий аграрний ринок. За результатами проведеного аналізу динаміки розвитку вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції за 1997–2017 рр. зроблено висновок, що спостерігається тенденція до його активного зростання. У перспективі доцільно очікувати посилення позитивного тренду, що до 2025 р. може забезпечити сукупний обсяг вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції на рівні щонайменше 19,7 млрд. дол. США. При цьому очікувана частка України на світовому аграрному ринку сягне позначки в 1,43%. Збільшення обсягів експорту та посилення позицій України на світових ринках сільськогосподарських продуктів потребують підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та нарощування співробітництва з різними країнами світу, що входять до складу різних регіональних економічних угруповань.

**Ключові слова:** напрями, перспективи, світовий аграрний ринок, інтеграція, експорт, конкурентоспроможність, сільське господарство України.

**Вступ та постановка проблеми.** Сільське господарство історично відіграє важливу роль у розвитку економіки України. Воно не тільки покликане забезпечувати населення продуктами харчування, формувати продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, але й володіє високим експортним потенціалом, що дає можливість Україні ефективно інтегруватись у світогосподарські структури, нарощуючи власну конкурентоспроможність. Розвиток сільського господарства спроможний здійснити потужний вплив на економічну динаміку в Україні з огляду на значні перспективи його капіталізації та прогнозовані довгострокові підвищувальні тренди на світових аграрних ринках. Аграрний сектор все активніше включається в процеси міжнародної економічної інтеграції і на сьогодні частка сільського господарства в загальній структурі експорту товарів з України становить 23,9% (2017 р.). Проте це лише трохи більше одного відсотка світового експортного ринку сільськогосподарської продукції. Посилення позицій України на міжнародній арені потребує нарощування обсягів експорту товарів, отже, вимагає посилення конкурентоспроможності сільського господарства на світових аграрних ринках, тому визначення напрямів та перспектив інтеграції сільського господарства України до світового економічного простору сьогодні є стратегічним завданням державної економічної політики, вирішення якого позитивно вплине на загальний стан вітчизняного сільського господарства, його подальший успіх на світовому ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання визначення перспектив інтеграції сільського господарства України до світового аграрного ринку досить багатогранні та багатоаспектні. Вони поглиблено вивчаються українськими науковцями та широко представлені в економічній літературі. Так, Ю.О. Лупенко окреслив напрями економічних досліджень з питань міжнародної інтеграції аграрного сектору української економіки [1]. Пошуку можливих переваг та ризиків розвитку АПК України в межах інтеграційних альтернатив Європейського та Митного Союзів приділили увагу М.І. Пугачов та А.О. Мельник [2]. Г.С. Тимофієва у своїх дослідженнях зосереджує увагу на сучасному включенні аграрного

сектору України у світовий процес глобалізації, визначає основні види аграрної продукції, експорт яких впливає на місце України на світовому ринку [3]. Н.А. Карасьова визначила перспективні напрями розвитку експорту в аграрному секторі України [4]. Пропозиції забезпечення ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств на основі визначених стратегічних цілей розвитку сформулювала І.Ю. Гришова [5]. У багатьох наукових дослідженнях розкриті інші окремі сегменти перспектив міжнародної інтеграції сільського господарства України [6–10].

Незважаючи на поширення наукових досліджень, питання виявлення перспектив подальшої інтеграції сільського господарства до світових аграрних ринків потребують значно глибших досліджень. Особливої актуальності набуває визначення основних орієнтирів для посилення українських позицій на світових аграрних ринках в умовах міжнародної економічної інтеграції.

**Метою** статті є визначення напрямів та оцінювання перспектив інтеграції сільського господарства України у світовий аграрний ринок через призму підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства.

**Результати дослідження.** Визначаючи перспективи інтеграції сільського господарства України у світовий економічний простір, враховуємо як внутрішній потенціал вітчизняного сільського господарства, так і умови та тенденції, що формуються сьогодні на світових аграрних ринках.

Сьогодні сільське господарство займає в економіці України провідні позиції за показниками експорту. В ході дослідження обсягів та динаміки експорту української сільськогосподарської продукції за 1997–2017 рр. за даними Державної служби статистики України [11] ми виділили кілька різнопланових етапів:

1) етап помірного зростання (1997–2007 рр.), упродовж якого обсяг експорту сільськогосподарської продукції поступово збільшувався, за винятком 2000 р. і 2003 р., забезпечивши середньорічний приріст на рівні майже 12,5%;

2) етап скорочення (2008–2010 рр.), який розпочався різким зростанням обсягів експорту (2008 р.) – більш ніж в 2,5 рази в порівнянні з 2007 р., після чого спостерігалася стала тенденція до зниження із середньорічними темпами зниження в 14%;

3) етап дестабілізації (з 2011 р. по теперішній час), протягом якого хоча середньорічна зміна обсягів вітчизняного експорту сільськогосподарською продукцією складала 13,8%, проте виникали та поширювалися суперечливі динамічні тренди; так, у 2011–2012 рр. відбулося різке зростання обсягів експорту, спочатку на 36,2%, а потім ще на 57,4%; після цього почався знижувальний тренд, який тривав три роки із середньорічними темпами скорочення торгівлі у 2013–2016 рр. в 4,7%; лише у 2017 р. започатковано новий тренд зростання, який продовжується у 2018 р.; згідно з даними Державної служби статистики України [11], експорт сільгосппродукції у 2017 р. досягнув свого максимуму в 10,325 млрд. дол. США, що на 16,4% більше, ніж у 2016 р. (8,869 млрд. дол.); такі обсяги експорту забезпечили Україні 1,06% світового аграрного ринку [12] (рис. 1).

Враховуючи те, що за десять місяців 2018 р. забезпечені обсяги експорту, які на 3,9% вищі за аналогічний період 2017 р., можна очікувати, що тенденція нарощування обсягів експорту збережеться й надалі. В процесі дослідження на основі даних Державної служби статистики України [11] щодо обсягів експорту сільськогосподарської продукції та СОТ [12] щодо динаміки частки України на світовому експортному ринку аграрної продукції обчислено їх перспективні значення до 2025 р.

За двома варіантами оптимістичного прогнозу обсяг експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції у 2025 р. може сягнути позначки у 14,6–25,5 млрд. дол., тоді як за песимістичним він знизиться до рівня 9,0 млрд. дол. США. Найбільш реалістичним з огляду на тісноту стохастичного зв'язку та значення коефіцієнта детермінації є прогноз за поліноміальним трендом другого ступеня ( $R^2 = 0,8957$ ), відповідно до якого у 2025 р. слід очікувати зростання експорту сільгосппродукції до рівня у 19,7 млрд. дол. США (табл. 1).

Прогнозування частки України на світовому експортному аграрному ринку здійснено з урахуванням зрушень як у вітчизняному, так і у світовому експорті сільськогосподарських продуктів. Як видно з рис. 2, до 2002 р. обсяги світового експорту практично не змінювалися, з 2003 р. започаткувалися протилежні тенденції зростання, за винятком 2009 та 2014 рр., що тривають досі, а в перспективі будуть посилюватися згідно з нашим прогнозом.

Рівняння зв'язку по частці сільського господарства України на світовому експортному аграрному ринку при  $R^2 = 0,929$  набуло такого вигляду:

$$y = -0,0002x^2 + 0,0498x + 0,1547. \quad (1)$$

Відповідно до прогнозу у 2025 р. слід очікувати зростання частки України на світовому експортному аграрному ринку до позначки в 1,43%. Навіть з огляду на нинішній обсяг світового експортного ринку аграрної продукції в 1,74 трлн. дол. США таке зростання української частки відповідатиме 24,8 млрд. дол. США вітчизняного експорту, тобто у 2,4 рази перевищуватиме рівень 2017 р.

Таке суттєве збільшення обсягів експорту, відповідно, посилення позицій України на світових ринках сільськогосподарських продуктів потребуватимуть активного розвитку її експортного потенціалу, підвищення ефективності зовнішньої торгівлі та конкурентоспроможності сільського господарства, нарощування співробітництва з різними країнами світу, що входять до складу різних регіональних економічних угруповань.

Згідно з даними Міністерства аграрної політики та продовольства [13] Україна експортує сільськогосподарську продукцію та продовольство у 190 країн світу. Останніми роками відбулися значні зміни в регіональній орієнтації зовнішньої торгівлі продукцією аграрного сектору, а саме суттєво зросли обсяги експорту в країни Азії, ЄС, Африки, скоротилися обсяги експорту в країни СНД. Якщо порівнювати динаміку експорту у 2017 р. з 2014 р., то можна побачити, що на 48,1% зросли обсяги експорту української агропродукції до країн Азії, на 25% – до країн Африки, на 18,4% – до країн ЄС, зменшилися на 39,1% обсяги до країн СНД. У 2017 р. ситуація дещо змінилась на користь країн-членів ЄС. Так, у 2017 р. український



Рис. 1. Динаміка обсягу та частки експорту сільськогосподарської продукції України в сукупному світовому аграрному експорті у 1997–2017 рр.

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [10] та СОТ [12]

експорт аграрної продукції до країн ЄС збільшився на 40,1% порівняно з 2016 р., отже, частка країн ЄС становила понад його третину, а саме 32,6%. Експорт до країн Азії збільшився на 4,5% порівняно з 2016 р. до позначки в 43,3% від загального експорту української сільгосппродукції. До країн Африки було експортовано української аграрної продукції на суму 2,50 млрд. дол. США, що становить 14,0% від загального експорту української сільгосппродукції – в порівнянні з 2016 р. обсяги експорту зросли на 3,3% [11]. Регіональна структура сільськогосподарського експорту залишається стабільною, а за підсумками 11 місяців 2018 р. найкрупнішим ринком для України залишилися країни Азії, друге місце посідають країни ЄС, а на третьому місці перебувають країни Африки [14].

Аналізуючи регіональну структуру зовнішньої торгівлі України продукцією рослинництва, відзначимо, що найбільшими її покупцями є Нідерланди (14,6% від всього експорту української кукурудзи, 25,7% експорту ріпаку), Туреччина (26,7% експорту соєвих бобів, 21,5%

насіння соняшнику), Саудівська Аравія (41,5% експорту ячменю), Єгипет (15,8% експорту пшениці) Німеччина, Бельгія, Іспанія, Італія, Китай, Індонезія [15].

Щодо регіональної структури зовнішньої торгівлі України продукцією тваринництва, то найбільшими її покупцями є Білорусь (54,2% від всього експорту українського м'яса та субпродуктів), Казахстан (24,9% експорту молока та вершків), Об'єднані Арабські Емірати (58,6% експорту яєць) [15].

Єгипет, Нідерланди й Туреччина є лідерами серед країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції (табл. 2). Як свідчать дані табл. 2, до країн, які активно нарощували обсяги торгівлі сільськогосподарською продукцією з Україною, слід віднести Нідерланди, в яких темп приросту за 2013–2017 рр. становить 4,3 в. п., Туреччину – 1,9 в. п., Китай – 1,4 в. п., Єгипет – 1,3 в. п. Найбільше знизили частку імпорту української сільськогосподарської продукції такі країни, як Росія, а саме на 10,83 в. п., Індія – на 3,25 в. п., Польща – на 1,64 в. п.



Рис. 2. Динаміка світового експорту сільськогосподарською продукцією 1995-2017 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за даними СOT [12]

Таблиця 1

Тенденції та прогноз обсягів українського експорту сільськогосподарської продукції

Фактичні обсяги експорту сільськогосподарської продукції України по окремих роках з 1997 р. по 2017 р.								
Рік	1997	2000	2005	2010	2015	2016	2017	у середньому за 2015–2017 рр.
Експорт сільськогосподарської продукції, млрд. дол. США	0,99	0,73	2,43	4,75	8,79	8,87	10,325	9,329
Прогнозні значення обсягів експорту сільськогосподарської продукції у 2025 р.								
Тип прогнозу	Оптимістичний		Песимістичний		Реалістичний			
Тренд прогнозування	лінійний (варіант 1)		за середньою тенденцією (варіант 2)		логарифмічний		поліноміальний (2 ступеня)	
Рівняння тренду	$y = 554,4x - 1447,7$		середньорічний темп у 1997–2017 рр. = 112,0%		$y = 3582,1\ln(x) - 3090,1$ $R^2 = 0,6304$		$y = 17,769x^2 + 163,47x + 50,857$	
Коефіцієнт детермінації $R^2$	0,8697				0,6304		0,8957	
Прогнозний обсяг експорту сільськогосподарської продукції, млрд. дол. США	14,6		25,5		9,0		19,7	

Джерело: обчислено автором за даними Державної служби статистики України [11]

За окремими країнами спостерігалися різнопланові тренди, зокрема Індія, Китай спочатку активно нарощували імпорту з України, проте у 2017 р. різко його скоротили, віддавши перевагу дешевій російській продукції. Це свідчить про наявність певних прогалин в експортній діяльності, таких як недостатній рівень конкурентоспроможності сільського господарства, неспроможність проводити цілеспрямовану зовнішньоторговельну політику, невідповідність української продукції стандартам та споживчим запитам країн-імпортерів, недостатній рівень розвитку транспортної інфраструктури, відсутність ефективної маркетингової стратегії ринкового позиціонування та просування товарів.

Отже, інтеграція сільського господарства України у світовий економічний простір має проходити в таких основних напрямках.

#### *Співробітництво з країнами Європейського Союзу.*

Розвиток відносин з ЄС слід розглядати як один з пріоритетів зовнішньоторговельної та економічної політики України. Ця пріоритетність визначена в цілій низці законодавчих та нормативних документів. Зокрема, Декларація про державний суверенітет України [16] від 16 липня 1990 р. у розділі «Міжнародні відносини» визначає, що Українська РСР безпосередньо бере участь у загальноєвропейському процесі та європейських структурах. 16 червня 1994 р. між Україною та ЄС підписано Угоду про партнерство і співробітництво (набула чинності 1 березня 1998 р.) [17]. Нарешті, у 2014 р. укладена та ратифікована Угода про Асоціацію між Україною з однієї сторони та Європейським Союзом і його державами-членами з іншої сторони (Угода про Асоціацію) [18], яка набула чинності в повному обсязі 1 вересня 2017 р. Зокрема, в Угоді про Асоціацію ЄС визнає європейський вибір та європейські устремління України як європейської країни, а також визначені цілі, серед яких слід назвати створення асоціації, поступове зближення між Україною та ЄС на основі поглиблення економічних та торговельних відносин, зокрема шляхом створення зони вільної торгівлі.

Зона вільної торгівлі з ЄС (ЗВТ) для сільськогосподарської продукції сприятиме частковому усуненню певної несиметричності умов торгівлі між ЄС та Україною, яка посилилась після вступу України до СОТ. ЗВТ передбачає скасування ввізного мита для більш ніж 97% усіх товарів, що експортуються з України до ЄС, включаючи сільськогосподарські товари. Лише для 3% експорту (окремі сільськогосподарські товари) ввізні мита не будуть скасовані повністю. Проте навіть для цих товарів певна частина експорту в межах тарифних квот буде здійснюватися на безмитній основі. Саме завдяки безмитному доступу українських сільськогосподарських товарів до ринку ЄС у рамках тарифних квот, а також відмови ЄС від використання експортних субсидій на сільськогосподарські товари під час експорту в Україну зменшиться несиметричність умов торгівлі між Україною і ЄС.

Відповідно до Угоди про Асоціацію Україна має можливість безмитно постачати в країни ЄС 1,6 млн. т зернових культур за поступового збільшення обсягів квоти протягом п'яти років до 2 млн. т, 5 тис. т меду за поступового збільшення обсягів квоти протягом п'яти років до 6 тис. т, 12 тис. т яловичини, 20 тис. т свинини, 16 тис. т м'яса птиці за поступового збільшення обсягів квоти протягом п'яти років до 20 тис. т та по низці інших сільськогосподарських продуктів (Додаток I-A до Угоди про Асоціацію). Тарифні квоти встановлюються на 15% тарифних ліній сільськогосподарських товарів.

Обсяги виділених Україні квот є незначними, але навіть ці невеликі обсяги тарифних квот по деяких видах продук-

тах (овес, ячмінь, яловичина, баранина, молоко, вершки, згущене молоко та йогурти) не заповнюються. Проведення роботи з нарощування обсягів виробництва та експорту саме цих видів продукції має стати одним з напрямків підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України та посилення його позицій на європейському ринку.

Ринок ЄС є єдиним гармонізованим ринком з населенням понад 505 млн. громадян та з понад 30 млн. фірм і компаній, що споживають та виробляють товари за єдиними правилами та стандартами. Країни ЄС характеризуються високими економічними показниками, зокрема середнє значення ВВП на душу населення становить майже 36 тис. дол. США, середня місячна зарплата по регіону складає близько 4 тис. євро. Маючи високорозвинене сільське господарство, ЄС є активним імпортером різноманітної сільськогосподарської продукції.

Згідно з результатами дослідження обсягів та динаміки імпорту сільськогосподарської продукції країнами ЄС за 1995–2016 рр. за даними ФАО [19] відзначається стала тенденція до його зростання. На основі цих даних ми обчислили перспективні обсяги імпорту ЄС до 2025 р. Оптимістичний варіант прогнозу показав зростання імпорту в ЄС на рівні 361,9–381,04 млрд. дол. США. За реалістичним з огляду на тісноту стохастичного зв'язку та значення коефіцієнта детермінації ( $R^2 = 0,9921$ ) прогнозом у 2025 р. слід очікувати зростання обсягу європейського імпорту сільськогосподарської до позначки у 358,8 млрд. дол. США, тобто більше за теперішній рівень (302,05 млрд. дол. США у 2016 р.) на понад 18%.

Зростання європейського імпорту та переваги ЗВТ створюють можливості для України наростити обсяги експорту сільськогосподарської продукції до країн ЄС та збільшити свою ринкову частку. В 2016 р. частка України в імпорті сільськогосподарських товарів до країн ЄС становила лише 1,92%, що на 0,5 в. п. більше, ніж попереднього року.

Одним з перспективних напрямів зростання експорту до ЄС та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства України на його ринках має стати розвиток органічного землеробства. Європейський споживчий ринок органічної продукції оцінюється у 24 млрд. євро, цей ринок неупинно зростатиме у найближчій перспективі, що сприятиме збільшенню потреби в органічних продуктах [20]. Українські товаровиробники мають досвід органічного виробництва зернових, зернобобових та олійних культур, а також значного спектру нішевих культур, передусім ягід та овочів. Україна посідає нині 20 місце серед світових країн-лідерів органічного руху та перше місце у східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі. Це створює значні резерви та можливості для збільшення поставок Україною продуктів сільського господарства на європейський ринок.

Зміна клімату разом із посиленням тенденцій глобалізації та лібералізації у світовій торгівлі приводить до того, що в різних країнах зростає імпорту не тільки нетипових щодо вирощування в них, але й традиційних для країн продуктів. Наприклад, Нідерланди, що є країною з розвинутим тваринництвом, яка експортує продукти тваринного походження на суму 21,5 млрд. дол. США на рік, імпортує подібні продукти на суму 12,3 млрд. дол. США [12]. Тому серед пріоритетів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства на ринку країн ЄС чільне місце має посісти реалізація стратегій розширення експорту сільськогосподарських продуктів до тих країн, де вони традиційно виробляються.

На європейському ринку нині також виникає попит на нетрадиційні сільськогосподарські продукти, наприклад



джмелі, бджоли, кліщі, равлики. Українські товаровиробники мають певний досвід [9] щодо створення відповідних нетрадиційних ринкових ніш, тому поширення такого досвіду має стати ще одним перспективним напрямом забезпечення конкурентоспроможності сільського господарства України на європейському аграрному ринку, оскільки за незначних обсягах обороту в натуральному еквіваленті вони можуть ставати досить дорогими у вартісних показниках.

Стримуючим чинником щодо зростання обсягів експорту сільгоспродукції до країн ЄС може виступити потенційна неспроможність більшості вітчизняних виробників сьогодні задовольнити технічні, санітарні, фітосанітарні умови для експорту своєї продукції на ринки ЄС. Для того щоб Україна могла легко та ефективно продавати свої товари на ринку ЄС, відповідні регламенти, стандарти, вимоги щодо безпечності продукції мають бути гармонізовані відповідно до вимог ЄС. Після гармонізації та впровадження ЗВТ більш тісна економічна інтеграція забезпечить українським товарам кращі умови доступу до його ринку, а також до ринків третіх країн.

Для сільського господарства України також важливим є збільшення тарифних квот на товари, які традиційно експортуються в ЄС та мають перспективу експорту.

З огляду на пріоритет інтеграції України в структури ЄС, інтеграційна політика України має орієнтуватись на послідовне впровадження в Україні принципів оновленої версії Лісабонської стратегії ЄС (ЛС) та європейської політики конкурентоспроможності, а також максимально можливу участь у відповідних європейських програмах розвитку.

Хоча інтеграція в структури ЄС проголошена як головний стратегічний пріоритет України, питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства можуть вирішуватись також через участь в інших регіональних інтеграційних структурах.

#### *Співробітництво з країнами Азії.*

Вже сьогодні країни Азії займають понад 43% у сукупному обсязі експорту української агропродовольчої продукції, однак частка України в сільськогосподарському імпорті країн Азії становила лише 2,7% (2016 р.), і за рік збільшилась лише на 0,25 в. п. Індія, Китай, Іран, Саудівська Аравія є основними покупцями української сільськогосподарської продукції. У 2017 р. до їх числа додалися Індонезія та Бангладеш (табл. 2).

Ринки країн Азії є привабливими для українських сільськогосподарських товаровиробників та експортерів сільськогосподарської продукції з низки причин. Зокрема, цей

регіон є найбільш демографічно активним. На нього припадають 56% населення світу, а споживчі витрати країн Азії становлять більше чверті світових. Понад 2,5 млрд. осіб віком від 15 до 44 років живуть в Південно-Східній Азії, прогнозується, що ця цифра збільшиться до 2,9 млрд. осіб до 2030 р. [19]. Зростання кількості економічно активного населення сприятиме розвитку урбанізації, що означає скорочення сільського населення, перетворення частини населення з виробників сільськогосподарської продукції на її споживачів. Так, ФАО прогнозує, що до 2025 р. загальна кількість населення країн Азійського регіону зросте на 6,6%, а міського – на 15,9% [19].

Окрім того, країни Азійського регіону економічно динамічно розвиваються. Щорічні темпи зростання економіки країн регіону становлять в середньому 6,6%, Південної Азії – 9,04%, Південно-Східної Азії – 7,6% [19].

Також країни регіону активно нарощують обсяги імпорту. Як показали результати дослідження за 1996–2016 рр., обсяги імпорту країн Азії зросли більш ніж вдвічі, а саме на 233,9%. Відповідно до здійсненого нами прогнозу у 2025 р. слід очікувати зростання обсягу імпорту сільськогосподарської продукції країнами Азії до позначки у 343,40 млрд. дол. США, що на 25,7% вище рівня 2016 р. (273,24 млрд. дол.).

І хоча у вартісному вимірі країни Азії є лідерами щодо купівлі української сільськогосподарської продукції, проте на відміну від країн ЄС, експорт сільськогосподарської продукції України до основних торговельних партнерів тут відбувається за значно вужчим асортиментом товарів. Переважно це зернові та окремі продукти тваринництва, а саме молоко та молочна сироватка. Постає потреба розширення асортименту, й такі можливості сьогодні є. Зокрема, це збільшення кількості міського населення, надання переваги імпортованим товарам, відносно високі рівні доходів. Так, наприклад, ринок Індонезії зростає дуже швидкими темпами, в країні мешкає понад 40 млн. людей з рівнем щомісячного доходу в 1 500 дол. США і вище, тому тут є перспектива реалізовувати нішеві фрукти та овочі, що є екзотичними для Індонезії (яблука, груші, ягоди тощо), причому за високими цінами. В Китаї великі перспективи зростання споживання молока та молочних продуктів, адже зараз споживання на одного мешканця більш ніж в 10 разів нижче, ніж раціональна норма. Також однією з основних змін у продуктовому кошику населення Китаю в останні десятиліття є заміна в його складі зернових, що складали основу харчування, на м'ясо. Китай з грудня 2018 р. відновив імпорт птиці та

Таблиця 2

#### Рейтинг країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції

№	2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	країна	частка в експорті, %	країна	частка в експорті, %	країна	частка в експорті, %
1	Китай	8,49	Індія	10,39	Єгипет	10,44
2	Індія	7,53	Єгипет	8,75	Нідерланди	8,43
3	Єгипет	7,05	Китай	6,71	Туреччина	5,97
4	Туреччина	5,21	Іспанія	5,46	Іспанія	4,80
5	Італія	4,04	Нідерланди	4,67	Китай	4,41
6	Іспанія	3,97	Іран	4,47	Італія	4,11
7	Польща	3,29	Туреччина	4,01	Іран	3,54
8	Саудівська Аравія	3,22	Італія	3,95	Бангладеш	3,33
9	Нідерланди	2,33	Польща	2,89	Індонезія	3,26
10	Російська Федерація	2,12	Білорусь	2,63	Індія	3,25

Джерело: розраховано, сформовано автором на основі статистичних даних Державної служби статистики України [11]

продукції птахівництва з України. Це сприятиме нарощуванню експорту м'яса.

Культура споживання в країнах Азії формується, тому є можливість вплинути на неї та зайняти свою нішу на ринку. Важливим пріоритетом забезпечення конкурентоспроможності українського сільського господарства на цих ринках мають стати кон'юнктуру спрямовані стратегії ринкового позиціонування та просування товарів.

*Співробітництво з країнами Африканського континенту.*

За 2014–2017 рр. обсяги експорту української сільськогосподарської продукції до країн Африканського континенту росли на 25%. Станом на 2016 р. частка України в сільськогосподарському імпорті Африки становила 5,23%, за рік Україна наростила свою частку на 0,72 в. п. Основний потік експорту припадає на Єгипет. Його частка серед країн Африканського регіону становить понад 50%, а в загальній структурі українського експорту сільськогосподарської продукції ця країна займала 10,44% у 2017 р. (табл. 2). Проте важливо не втратити зв'язки з іншими країнами Африканського континенту, оскільки цей регіон є досить вигідним з точки зору експортних можливостей українського сільського господарства.

В регіоні проживає понад 1,25 млрд. осіб, крім того, відзначається активний приріст населення, а саме на 61,4% за 1998–2017 рр., прогнозується зростання ще на 21% до 2025 р., зокрема в Центральній Африці передбачається зростання на 26,6%, Східній Африці – на 23,2%, Західній Африці – на 23,1%. Ще більш активними темпами зростає кількість міського населення, адже за 1998–2017 рр. кількість міських жителів в Африці зросла на 93,4%, прогнозується подальше його зростання до 2025 р. на 30,3%. Найвищі темпи приросту міського населення очікуються в Східній та Західній Африці, а саме на 40,2% та 36,3% відповідно [19]. Прогнозується, що ВВП в Африці зросте вдвічі до 2030 р. та в сім разів до 2050 р., окремі країни регіону зростають на 10–12% на рік вже сьогодні.

Активний економічний розвиток стимулює імпорт. Як показали результати дослідження за 1995–2016 рр., обсяги імпорту країн Африки зросли майже втричі, а саме на 272,2% [19]. Виходячи з цих даних, ми обчислили перспективні обсяги імпорту країн Африки. Відповідно до прогнозу у 2025 р. слід очікувати зростання обсягу імпорту сільськогосподарської продукції країнами Африки до позначки у 59,0 млрд. дол. США, що на 27,5% вище рівня 2016 р.

Нині основними статтями експорту української сільськогосподарської продукції до країн Африки є продукти рослинного походження, а саме кукурудза, пшениця, соєві боби. Збільшення кількості міського населення в регіоні означає збільшення кількості споживачів сільськогосподарської продукції, зміну споживчих настроїв, зміну раціону. Очікується, що це сприятиме нарощуванню обсягів експорту овочів, наприклад картоплі, та продукції тваринного походження, зокрема молока та м'яса. В країнах Африки обсяги споживання молока в середньому в 6,5 разів нижче раціональної норми, м'яса – в 3 рази, картоплі – в 4 рази. Тобто потенціал зростання цього ринку є значним, а за проведення виваженої експортної стратегії, узгодженні стандартів якості Україна зможе розширити асортимент та збільшити обсяги експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції до регіону.

*Співробітництво із США, країнами-членами USMCA та державами Латинської Америки.*

Сьогодні обсяги експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції до країн цього регіону дуже незначні. Так, у 2017 р. продукції тваринництва експортовано лише

на 32,8 млн. дол. США, а продукції рослинництва – на 40,4 млн. дол. США, тому розвитку відносин з країнами економічного угруповання USMCA, насамперед США та Канадою, повинна приділятися посилена увага, оскільки саме вони є важливими постачальниками нових технологій та інвестицій. У США спостерігається зростання попиту на «свіжі» та органічні м'ясні та молочні продукти, що має стати орієнтиром для українського сільського господарства. Також на американському ринку, зокрема в Канаді, нині виникає попит на нетрадиційні сільськогосподарські продукти, наприклад джмелі, сонечка, кліщі.

Співробітництво України з регіональними економічними угрупованнями держав Латинської Америки має орієнтуватись на нарощування експортного потенціалу України та освоєння українськими виробниками сільськогосподарської продукції нових ринків.

Слід відзначити, що сьогодні на світових сільськогосподарських ринках різко посилюється конкуренція. Хоча Україна розширює свою присутність на них, окремі позиції вона здає, а саме зменшилися обсяги реалізації до таких традиційних ринків, як Китай, Індія, Саудівська Аравія, Польща, Італія. Це говорить про зниження конкурентоспроможності сільського господарства на ринках цих країн, неспроможність протистояти іноземній конкуренції, неспроможність проводити виважену цілеспрямовану зовнішньоторговельну політику. Щоб нарощувати обсяги експорту, Україні доцільно використовувати помірковано-агресивну, а подеколи й агресивну стратегію просування українських товарів на світові аграрні ринки.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження виявлено, що світовий аграрний ринок активно зростає. В таких умовах Україна має можливості щодо посилення своєї ролі у світовій торгівлі сільськогосподарськими продуктами. Однак це вимагає розроблення та реалізації ефективної стратегії посилення власної конкурентоспроможності. Зокрема, на ринку країн ЄС доцільно нарощувати обсяги експорту тих видів продукції, на які тарифні квоти (овес, ячмінь, яловичина, баранина, молоко, вершки, згущене молоко та йогурти) виділені, але не виконуються, проводити цілеспрямовану роботу щодо збільшення тарифних квот на товари, які традиційно експортуються в ЄС та мають перспективу експорту; розвивати виробництво та експорт органічної продукції; розширювати експорт продуктів до країн, де має місце їх традиційне виробництво; створювати нові нетрадиційні ринкові ніші тощо.

Культура споживання в країнах Азії та Африки формується, тому важливо не втратити можливість вплинути на неї та зайняти свою нішу на ринку. Для цього потрібно суттєво розширити асортимент сільськогосподарської продукції, що екпортується до країн цих регіонів, за рахунок продукції тваринництва (молоко та молочні продукти, м'ясо та м'ясні продукти) та нішевої продукції (фрукти та овочі). Важливим пріоритетом забезпечення конкурентоспроможності українського сільського господарства на цих ринках мають стати кон'юнктуру спрямовані формування та реалізація стратегії ринкового позиціонування та просування товарів.

В умовах посилення міжнародної конкуренції рекомендується використовувати помірковано агресивну, а подеколи й агресивну стратегію просування українських товарів на світові аграрні ринки.

Перспективними напрямками подальших наукових досліджень у цьому контексті є обґрунтування методів та механізмів реалізації визначених перспектив інтеграції сільського господарства України до світового аграрного ринку, оцінювання їх впливу на підвищення його конкурентоспроможності на світових ринках.

Список використаних джерел:

1. Лупенко Ю.О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору економіки України: завдання агроекономічної науки. *Економіка АПК*. 2015. № 5. С. 6–10.
2. Пугачов М.І., Мельник А.О. Інтеграційні альтернативи для АПК України в умовах світової економічної кризи. *Економіка АПК*. 2014. № 4. С. 28–31.
3. Тимофієва Г.С. Світовий ринок аграрної продукції: особливості участі України. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Економічні науки*. 2014. № 1. С. 56–61.
4. Karasova N. Comparative advantages in international trade of Ukrainian agriculture. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2016. Vol. 38. No. 2. P. 230–239. URL: <http://dx.doi.org/10.15544/mts.2016.18>.
5. Gryshova I.Y., Mityay O.V., Kuzhel V.V. Competitive position stability of agricultural sector of Ukraine at internal and external markets. *Actual Problems of Economics*. 2016. No. 3 (177). P. 66–72.
6. Ставська Ю.В., Дмитренко І.А. Переваги та ризики євроінтеграції для АПК України. *Збірник наукових праць ВНАУ. Економічні науки*. 2013. № 3 (80). С. 256–264. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2120.pdf> (дата звернення: 17.12.2018).
7. Павлов О.І., Лисюк В.М., Деркач Т.В. Державне регулювання інтеграційних процесів на стратегічних агропродовольчих ринках. *Економіка харчової промисловості*. 2015. Т. 7. Вип. 3. С. 32–40. URL: <file:///C:/Users/HP/Desktop/51387-102658-1-PB.pdf> (дата звернення: 21.12.2018).
8. Кінах Н., Битов В. Концептуальні основи формування ринку зерна з позицій участі України у світовій торгівлі. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини*. 2013. № 9. С. 122–128. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnum\\_2013\\_9\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnum_2013_9_27) (дата звернення: 19.10.2018).
9. Експорт українських равликів сенсаційно випередив продажі сала. *Україна молода*. URL: <http://www.umoloda.kiev.ua/number/3226/159/116867> (дата звернення: 15.10.2018).
10. Основні ринки збуту української пшениці. *AgroReview*. URL: <https://agroreview.com/news/osnovni-rynky-zbutu-ukrayinskoyi-pshenyци> (дата звернення: 06.01.2019).
11. Товарна структура зовнішньої торгівлі України / Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/tsztt/tsztt\\_u/tsztt1018\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1018_u.htm) (дата звернення: 04.01.2019).
12. Статистичні дані щодо обсягів світової торгівлі в розрізі країн та галузей / Світова організація торгівлі. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/merch\\_trade\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm) (дата звернення: 17.11.2018).
13. Міністерство аграрної політики і продовольства України: офіційний сайт. URL: <http://minagro.gov.ua/monitoring> (дата звернення: 15.11.2018).
14. Україна нарастила експорт агропродукції. *Сьогодні*. 2018. URL: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/ukrainanarastila-eksport-agroprodukcii-1202919.html> (дата звернення: 03.01.2019).
15. Зовнішня торгівля України із зазначенням основних країн-контрагентів / Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/f3> (дата звернення: 02.01.2019).
16. Декларація про державний суверенітет України від 16 липня 1990 р. № 55-XII / Верховна Рада України. 1990. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/55-12>.
17. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами : Закон України від 10 листопада 1994 р. № 237/94-ВР / Верховна Рада України. 1994. URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/998\\_012](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/998_012).
18. Угода про Асоціацію між Україною з однієї сторони та Європейським Союзом і його державами-членами з іншої сторони / Верховна Рада України. 2014. URL: <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevrouint/doccatalog/document?id=56219>.
19. Annual population. Faostat. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/OA> (дата звернення: 02.01.2019).
20. Organic farming statistics. Eurostat. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Organic\\_farming\\_statistics](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Organic_farming_statistics) (дата звернення: 27.11.2018).

## НАПРАВЛЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ СЕЛЬСЬКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАЇНИ В МИРОВОЙ АГРАРНИЙ РИНОК

**Анотація.** В статтю через призму підвищення конкурентоспособності сільського господарства України визначаються напрямлення і перспективи його інтеграції в мировий аграрний ринок. По результатам проведеного аналізу динаміки розвитку отечественного експорту сільськогосподарської продукції за 1997–2017 г. зроблено висновок, що спостерігається тенденція к його активному росту. В перспективі цілесообразно очікувати посилення позитивного тренда, який до 2025 г. може забезпечити сукупний обсяг отечественного експорту сільськогосподарської продукції на рівні не менше 19,7 млрд. долл. США. При цьому очікуваний удільний вага України на мировому аграрному ринку досягне позначки в 1,43%. Збільшення обсягів експорту і посилення позицій України на мирових ринках сільськогосподарських продуктів потребують підвищення конкурентоспособності сільського господарства і нарощування співпраці з різними країнами світу, які входять в склад різних регіональних економічних об'єднань.

**Ключові слова:** напрямлення, перспективи, мировий аграрний ринок, інтеграція, експорт, конкурентоспособність, сільське господарство України.

## DIRECTIONS AND PERSPECTIVES OF THE UKRAINE'S AGRICULTURE INTEGRATION INTO WORLD AGRARIAN MARKETS

**Summary.** In the article through the prism of increasing the Ukraine's agriculture competitiveness, the directions and perspectives of its integration into the world agrarian market were determined. According to the analysis results of the domestic agricultural exports dynamics development for the period 1997–2017, it was concluded that there is a tendency for its active growth. In the long term, it is reasonable to expect a strengthening of the positive trend that by 2025 can provide exports of agricultural products from Ukraine at the level of at least 19.7 billion dollars USA. At the same time, the expected Ukraine's share in the world agrarian market will reach the level of 1.43%. Increasing export volumes and strengthening Ukraine's position in world agrarian markets require enhancing of agriculture competitiveness and strengthening of cooperation with different countries, which are part of various regional economic groups. In particular, the agriculture integration can be carried out in such directions: it is expedient for the EU market to increase production and export of products for which tariff quotas are allocated; to make targeted efforts to increase tariff quotas for products traditionally exported to the EU and having export perspectives; to develop the organic products production; to expand the export to countries where their traditional production takes place; to create new non-traditional market niches, etc. In the Asia and Africa markets, it is necessary to expand the range of export agricultural products due to animal products and niche products. For the Americas market, it is necessary to increase production and export of "fresh" and organic meat and dairy products; to create new non-traditional market niches. An important priority in ensuring the Ukraine's agriculture competitiveness in these markets should be market orientation of positioning strategies and promotion of good.

**Key words:** directions, perspectives, world agrarian market, integration, export, competitiveness, Ukraine's agriculture.

УДК 338.12:330.1

**Пелех О. Б.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Рівненського державного гуманітарного університету*

**Pelekh Oksana**

*PhD (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Management  
Rivne State Humanitarian University*

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВВП УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РОЗВИТКУ

**Анотація.** Стаття присвячена аналізу динаміки валового внутрішнього продукту України на тлі груп країн Європи. Для порівняльного зіставлення використовувався показник ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення (реальний ВВП). Показано, що і в Україні, і в групах країн Європи наявна позитивна тенденція до зростання. Проте в Україні це зростання є мізерним, що викликане низкою зовнішніх та внутрішніх причин, серед яких слід назвати високий рівень корупції, війну на Сході, зростання інфляції, зростання облікової ставки НБУ, низьку інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств, зростання зовнішнього боргу, зношену транспортну інфраструктуру, слабку економічну динаміку. Проте основною причиною повільного зростання є відсутність стратегії розвитку країни.

**Ключові слова:** ВВП України, динаміка ВВП України, причини низького зростання рівня ВВП України.

**Вступ та постановка проблеми.** Забезпечення економічного зростання є найважливішою умовою зростання рівня життя. Ще А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» базував власні дослідження на вивченні економічного розвитку суспільства та підвищення добробуту його населення. Він стверджував, що «щорічна праця кожного народу являє собою первісний фонд, який надає йому всі необхідні для існування і зручностей життя продукти» [1]. Згідно з А. Смітом, економіка будь-якої країни, розвиваючись, множить багатства народу не тому, що ці багатства є грошима, а тому, що багатство слід вбачати в матеріальних (фізичних) ресурсах, які дає «щорічна праця кожного народу».

Економічне зростання свідчить про збільшення доходів усіх власників факторів виробництва, адже зростання доходів домогосподарств дає їм можливість задовольняти свої потреби на більш високому рівні; зростання доходів підприємств дає змогу розвивати виробництво, вдоскона-

люватися, підвищувати рівень оплати праці тощо; збільшення доходів уряду дає змогу реалізовувати на належному рівні соціально-економічну політику держави та забезпечувати задоволення суспільних потреб. В умовах сьогодення дослідження динаміки економічного розвитку країни набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню економічного розвитку країн приділяли увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Зокрема, питання оцінювання динаміки ВВП та його розвитку розглядалися в працях В. Геєця, А. Гальчинського, І. Багрятина, О. Дзюблюка, В. Литвицького, І. Манцурова, М. Савлука, А. Савченка, Л. Петкова, М. Швайки. Однак швидкі зміни чинників, які впливають на динаміку економічного розвитку, зумовлюють потребу постійного вивчення та аналізу показників економічного розвитку загалом і ВВП зокрема.

**Метою** статті є вивчення динаміки розвитку економіки України шляхом розгляду аналізу зміни валового

внутрішнього продукту України протягом останніх років на тлі зміни цього показника європейських країн.

**Результати дослідження.** Економічний розвиток країни належить до основних понять, що характеризують національну економіку. Аналіз праць вітчизняних дослідників дає змогу зробити висновок [2, с. 86], що сучасна наука трактує економічний розвиток як процес переходу від одного етапу економічного розвитку до іншого, коли на кожному подальшому етапі виробляються, окрім старих груп товарів та послуг, абсолютно нові, використовуються новіші технології та способи організації виробництва.

Для вимірювання економічного розвитку використовують різні показники, статистичний аналіз яких дає змогу оцінити спрямованість і тенденції розвитку, а також чинники, що на нього впливають. На макrorівні основним показником розвитку економіки країни є валовий внутрішній продукт (ВВП). Згідно з визначенням економічного словника [3, с. 32] ВВП – це узагальнений економічний показник, розрахований у системі національних рахунків, який оцінює остаточні результати поточного виробництва на території країни за певний проміжок часу, як правило, за рік. Він розраховується як сума доданої вартості, створеної у виробничій та невиробничій сферах, і спожитого основного капіталу у вигляді амортизації. Чим більше значення показника, тим вище рівень розвитку країни.

Разом з показником загального ВВП використовують показник ВВП у розрахунку на душу населення (на одну особу), який є вартістю виробленої в економіці кількості товарів та послуг, що в середньому припадає на

одну особу. ВВП на душу населення не тільки виражає рівень розвитку економіки країни, але й використовується як індикатор рівня добробуту населення. Ним також часто користуються під час зіставлення економічного розвитку країни з іншими країнами.

Загальний ВВП і ВВП на душу населення, розраховані за поточними цінами (дійсними на момент здійснення операції), називаються номінальними. Однак номінальний не завжди правильно відображає тенденцію розвитку економіки та зростання добробуту населення з огляду на можливі зміни цін на товари та послуги. Для усунення впливу чинника зміни цін та визначення справжнього (зіставного) обсягу товарів і послуг за низку років потрібно вирахувати реальний ВВП у цінах одного базового року, для чого застосовується дефлятор ВВП (індекс цін). Якщо ж у дослідженні йдеться про порівняння або зіставлення країни з іншими країнами, то використовують так звані показники ВВП за паритетом купівельної спроможності населення. ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення [4] є мірою випуску продукції/послуг на душу населення в доларах постійної купівельної спроможності. При цьому нівелюється вплив інфляційних процесів.

Порівняльний аналіз економічного розвитку України та країн Європи розпочнемо з розгляду загального ВВП. Аналіз номінального ВВП України протягом понад 20 останніх років (табл. 1, рис. 1) демонструє позитивну тенденцію до зростання протягом усього періоду, за винятком хіба що 2009 р., який припав на період світової економічної кризи 2008–2009 рр. Згідно з прогнозами Світового банку [5] в найближчі два роки (2019–2020 рр.)

Таблиця 1

Динаміка ВВП України та груп країн Європи

Роки	ВВП України, номінальний		ВВП (ПКС) на душу населення, current international \$				
	всього, млн. грн.	на душу населення, грн	Україна	Польща	ЦСЄ і Балтика <sup>1</sup>	Єврозона <sup>2</sup>	ЄС
1996	81 519	1 595	–	–	–	–	–
1997	93 365	1 842	–	–	–	–	–
1998	102 593	2 040	–	–	–	–	–
1999	130 442	2 614	–	–	–	–	–
2000	176 128	3 582	3 803	10 651	10 010	25 317	22 573
2001	211 175	4 340	4 290	11 111	10 791	26 514	23 690
2002	234 138	4 855	4 628	11 781	11 598	27 539	24 733
2003	277 355	5 801	5 206	12 256	12 339	27 955	25 325
2004	357 544	7 535	6 042	13 346	13 463	29 072	26 559
2005	457 325	9 709	6 452	13 896	14 290	30 106	27 505
2006	565 018	12 076	7 184	15 144	15 884	32 522	29 757
2007	751 106	16 150	8 006	16 785	17 710	34 411	31 531
2008	990 819	21 419	8 396	18 310	19 612	35 747	32 958
2009	947 042	20 564	7 240	19 243	19 611	34 844	32 162
2010	1 079 346	24 798	7 666	21 069	20 728	35 842	33 260
2011	1 299 991	29 980	8 282	22 851	22 151	37 434	34 720
2012	1 404 669	32 480	8 475	23 833	22 956	37 810	35 279
2013	1 465 198	33 965	8 630	24 719	23 974	38 992	36 492
2014	1 586 915	36 904	8 667	25 602	24 956	39 922	37 503
2015	1 988 544	46 413	7 949	26 595	25 842	40 865	38 457
2016	2 385 367	55 899	8 270	27 383	26 867	42 081	39 625
2017	2 982 920	70 224	8 667	29 026	28 681	43 637	41 126

Примітка:

<sup>1</sup> Болгарія, Кіпр, Чеська Республіка, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія;

<sup>2</sup> 19 країн ЄС

Джерело: складено автором на підставі даних Держкомстату України [6; 7], Мінфіну [8] та Світового банку [9]

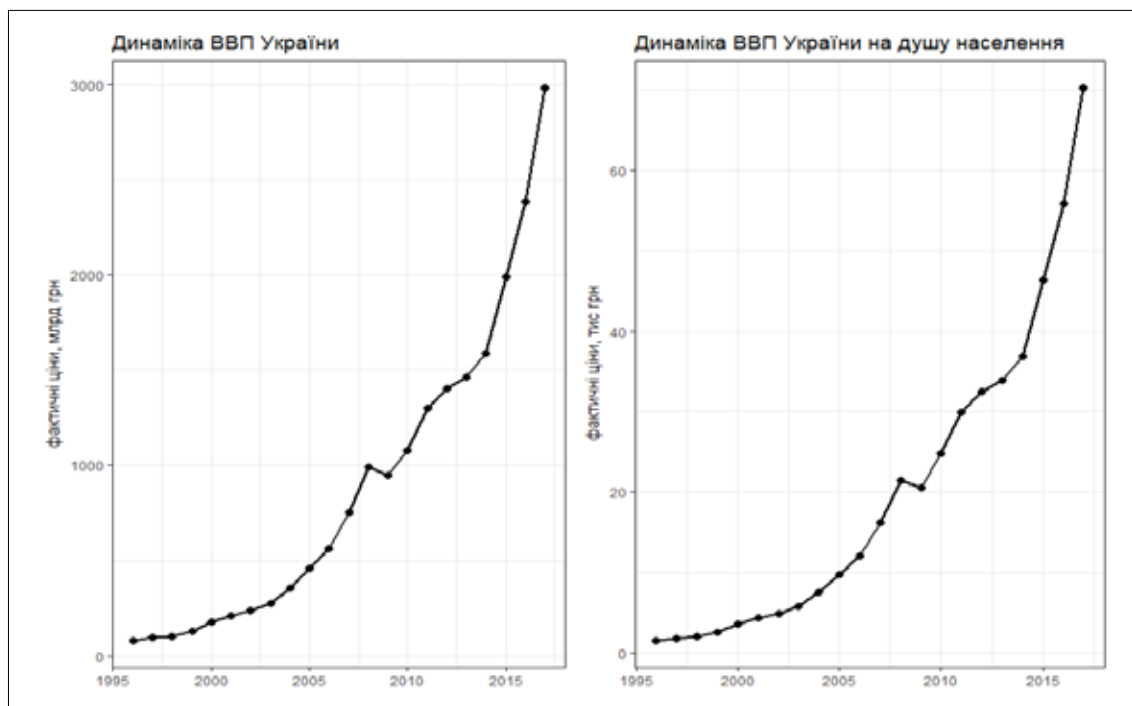


Рис. 1. Динаміка номінального ВВП України та номінального ВВП України на душу населення

Джерело: складено автором на підставі даних Держкомстату України [7; 10], Міністерства фінансів України [8]

також очікується зростання ВВП України до 4%. Тенденція до зростання стосується також номінального ВВП на душу населення.

Цілковито інша картина вимальовується, якщо поглянути на ситуацію з точки зору ВВП за паритетом купівельної спроможності, зокрема на душу населення (табл. 1). Особливо виразно бачимо цю зміну на рис. 2.

Так, динаміка ВВП (ПКС) на душу населення України до 2008 р. мала виразну тенденцію до зростання. Однак з 2009 р. ця тенденція призупиняється, тому маємо практично тупцювання на місці. Спочатку дала про себе знати світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., через що у 2009 р. мали зниження рівня цього показника. Далі після незначного піднесення у 2010–2014 рр. знову настає його падіння, пов'язане з війною на сході України. З 2016 р. ВВП (ПКС) знову починає зростати, а у 2017 р. нарешті виходить на рівень ВВП (ПКС) 2008 р.

Як сказано в джерелі [11, с. 68–69], динаміка номінального ВВП відображає три глибокі кризи, які українська економіка пережила за період незалежності. Перша пов'язана з кардинальною трансформацією економіки, зумовленою переходом до ринкових відносин (лібералізація зовнішньої торгівлі, розрив економічних зв'язків у межах колишнього СРСР). Після потрясінь відбулося часткове відновлення завдяки зростанню світових цін на сировину, насамперед продукцію металургії. Поступальний розвиток тривав до 2008 р. Однак унаслідок порушення основних макроекономічних пропорцій, зокрема різкого зростання рівня споживання, збільшення залежності від зовнішніх ринків, скорочення зовнішнього попиту, дефіциту зовнішніх запозичень та неадекватної курсової політики, країна виявилась надто вразливою до погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури. Саме тому під час світової фінансової кризи у 2009 р. ВВП України знизився на 15,1%, що було найгіршим показником серед країн СНД. Найбільших втрат у цей період зазнали будівництво, фінанси, переробна промисловість

і торгівля. Часткове відновлення економіки протягом 2010–2012 рр. знову ж таки не дало їй змогу досягнути передкризового рівня 2008 р. Третій удар по економіці у 2013 р. Україна отримала з боку основного торговельного партнера, а саме Росії, який після торговельної війни переріс у справжню війну (окупація значної частини економічної території, розрив усталених економічних зв'язків, постійне скорочення доступу до ринку РФ).

Рис. 2 також демонструє зростання ВВП (ПКС) на душу населення України на тлі інших європейських країн. Мабуть, найбільш цікавим є порівняння з нашим найближчим сусідом, а саме Польщею. За 2000–2017 рр. у Польщі спостерігалось безперервне зростання ВВП (ПКС) на душу населення. Навіть світова фінансова криза не вплинула на позитивну тенденцію цього показника. Слід відзначити, що на початку періоду, який аналізується, показник ВВП (ПКС) на душу населення в Польщі був вищим у 2,8 рази, ніж в Україні, тоді як сьогодні він перевищує український у 3,5 рази. В період світової фінансово-економічної кризи Польща випереджала Україну за цим показником у 2,6 рази. Світова фінансова криза 2008–2009 рр. торкнулась економік усіх країн світу, зокрема Польщі. В першій половині 2009 р. масштаб кризи та кількість охоплених нею держав ЄС зростали, а вже в другому кварталі 2009 р. з'ясувалося, що Польща залишилась єдиною серед європейських країн, де спостерігався приріст ВВП. Польський показник економічного зростання сягнув 1,2% згідно з даними Євростату. Натомість польська статистика свідчить про те, що зростання ВВП Польщі в першому кварталі 2009 р. становило 0,8%, а в другому кварталі – 1,1%. Це був один з небагатьох позитивних результатів розвитку у світі [12; 13].

Порівняння ВВП (ПКС) на душу населення України з аналогічним показником у середньому по країнах Центральної Європи та Балтики дає такі ж результати, хіба що за винятком того, що в період економічної кризи в цих країнах мало місце незначне падіння ВВП (ПКС) на

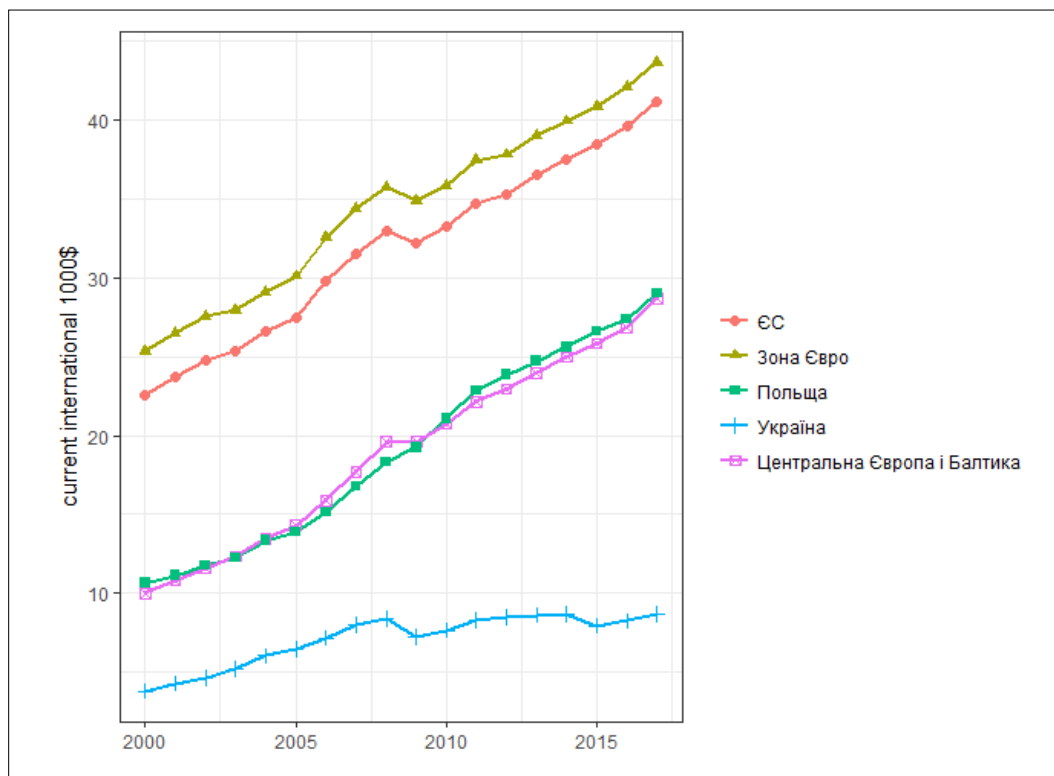


Рис. 2. Динаміка ВВП (ПКС) України та країн Європи

Джерело: складено автором на підставі даних Світового банку [9]

душу населення. В цій групі країн показник ВВП (ПКС) на душу населення зростає, проте, на відміну від Польщі (де було зростання), спостерігалось незначне падіння у 2008–2009 рр. На початку аналізованого періоду в країнах Центральної Європи та Балтії цей показник був у 2,6 рази більшим, ніж в Україні, а у 2017 р. став більшим у 3,3 рази.

Ще більша тенденція до відставання України за ВВП (ПКС) на душу спостерігається по відношенню до країн Євросони та ЄС загалом. Сьогодні відставання сягає майже 5 разів. Зауважимо, що Польща за досліджуваний період істотно скоротила своє відставання від решти країн ЄС (відносно країн Євросони показник зменшився від 2,5 разів на початку 2000 р. до 1,5 разів у 2017 р.).

Підсумком проведеного порівняння є те, що українська економіка розвивається, ВВП продовжує зростати, однак це зростання відбувається надто повільними темпами. На таку ситуацію впливає чимало чинників. Наприклад, згідно з даними МВФ, висока корупція щорічно з'їдає в Україні до 2% ВВП. Прем'єр-міністр України В. Гройсман говорить про те, що транспортна блокада Донбасу та насильницьке захоплення бойовиками підприємств на Сході України коштували Україні у 2017 р. 1% ВВП [14]. Підняття мінімальної заробітної плати та пенсій потягнуло зростання інфляції. Так, відбулося перевищення рівня орієнтира інфляції НБУ у 2017 р.: планувалось на рівні 9,1%, а виявилось на рівні 12,2% [15]. Водночас НБУ змушений для гальмування інфляції підняти облікову ставку НБУ від 12,5% до 13,5%, що створило додатковий негативний тиск на ділову активність та зростання економіки [16]. Ці чинники можна назвати внутрішніми.

Важливим зовнішнім чинником, який впливає на ВВП України, є коливання світових цін та попиту на сировинні товари. Зокрема, зміна ВВП України безпосередньо пов'язана зі зміною первинних цін на сировину (Primary Commodity Prices). Зростання залежності економіки Укра-

їни від світової кон'юнктури, насамперед динаміки економічного розвитку двох основних економічних центрів, а саме Європейського Союзу та Російської Федерації, також чинить зовнішній вплив. Причому, згідно зі статистикою, динаміка розвитку України значною мірою залежить від динаміки розвитку країн ЄС, а дедалі меншою мірою – від РФ [11, с. 70].

Ще однією вагомою причиною повільного зростання економіки України, як сказано вище, є порушення основних макроекономічних пропорцій. Крім того, науковці називають такі причини, як низька інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств, зростання зовнішнього боргу, зношена транспортна інфраструктура, яка обмежує експорт продукції та транзит, слабка економічна динаміка. Директор економічних програм «Українського інституту майбутнього» А. Амелін вказує на те, що українська економіка зростає в два рази повільніше, ніж світова, через відсутність обґрунтованої стратегії розвитку. «Українська економіка показує зростання, але це досить слабе зростання. Ми рухаємося вперед, у нас потихеньку відбуваються реформи, хоч деякі і гальмуються... Україна зростає в два рази слабкіше глобальної економіки. На це є маса причин. У нас до цих пір немає плану розвитку країни. Країна, яка не має свого плану розвитку, є ресурсом для тих країн, у яких такий план або така стратегія є. Ринки, що розвиваються, ростуть на 5% в рік. Румунія, якщо я не помиляюся, закінчує цей рік зростанням 8%, Україна – зі зростанням 2%. Це рівень розвинених країн. Але ми не в тому статусі, і не ті причини такого повільного зростання» [17].

Проте перспективи формування стратегії розвитку України існують. Підтвердженням цього є заявка на засіданні уряду Першого віце-прем'єр-міністра, міністра економічного розвитку і торгівлі С. Кубіва: «Для забезпечення щорічного росту ВВП на 5–7% необхідно

продовжувати залучати інвестиції, запроваджувати структурні економічні реформи, розвивати інновації та модернізувати виробництва з локалізацією в Україні, підтримувати малий та середній бізнес, збільшувати обсяг експорту» [18].

**Висновки.** Економіка України протягом усього досліджуваного періоду мала тенденцію до зростання за показниками реального та номінального ВВП. Однак це зростання час від часу переходить у падіння. Порівняно з країнами Європи, зокрема Польщею, країнами Центральної Європи та Балтії, країнами Євразії та ЄС загалом

зростання України є незначним, спостерігається щоразу більше відставання. Повільні темпи економічного розвитку України загалом мають внутрішній характер, адже йдеться про високий рівень корупції, події на Сході, зростання інфляції, зростання облікової ставки НБУ, низьку інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств, зростання зовнішнього боргу, зношену транспортну інфраструктуру, слабку економічну динаміку тощо. Однак, як зазначають аналітики, основною причиною повільного зростання є відсутність стратегії економічного розвитку держави.

#### Список використаних джерел:

1. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів. Київ : Наш формат, 2018. 736 с.
2. Пелех О. Циклічність економічного розвитку і структурні зміни в економіці. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 2 7. Ч. 1. С. 85–89.
3. Осовська Г., Юшкевич О., Завадський Й. Економічний словник. Київ : Кондор, 2007. 358 с.
4. Філіпенко В. Паритет купівельної спроможності. *Українська дипломатична енциклопедія*. Київ : Знання України, 2004. Т. 2. 812 с.
5. Всемирный банк прогнозирует рост ВВП Украины в 2018–2020 годах. URL: <http://gordonua.com/news/money/vsemirnyy-bank-prognoziuet-rost-vvp-ukrainy-v-2018-2020-godu-226349.html> (дата звернення: 15.01.2019).
6. Валовий внутрішній продукт за 2018 рік / Держкомстат України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/vvp/vvp\\_kv/vvp\\_kv\\_u/vvpf\\_kv2018u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/vvpf_kv2018u.htm) (дата звернення: 15.01.2019).
7. Валовий внутрішній продукт / Держкомстат України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp\\_ric/vvp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm) (дата звернення: 15.01.2019).
8. Валовий внутрішній продукт / Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp> (дата звернення: 15.01.2019).
9. GDP per capita, PPP (current international \$) / The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD> (дата звернення: 15.01.2019).
10. Валовий внутрішній продукт за 2018 рік / Держкомстат України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/vvp/vvp\\_kv/vvp\\_kv\\_u/vvpf\\_kv2018u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/vvpf_kv2018u.htm) (дата звернення: 15.01.2019).
11. Національні та глобальні детермінанти економічного зростання України: наукова доповідь / ред. І. Бобух. Київ : НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2018. 390 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/sr/299.pdf> (дата звернення: 15.01.2019).
12. Огляд економіки Польщі. URL: <http://www.razumkov.org.ua> (дата звернення: 15.01.2019).
13. Польща – єдина країна ЄС, яка у 2009 році продемонструвала економічне зростання. URL: <http://www.wz.lviv.ua> (дата звернення: 15.01.2019).
14. Украина потеряла из-за блокады Донбасса 1% ВВП. *Корреспондент.biz*. 2017. URL: <https://korrespondent.net/business/economics/3922738-ukraina-poterela-yz-za-blokady-donbassa-1-vvp> (дата звернення: 15.01.2019).
15. Прогноз НБУ щодо інфляції на 2017–2018 роки залишається в межах оголошених цільових орієнтирів / Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=47279306](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47279306) (дата звернення: 15.01.2019).
16. Національний банк України підвищив облікову ставку до 13,5% річних. / Національний банк України. 2017. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=57732380](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57732380) (дата звернення: 15.01.2019).
17. Українська економіка – 2018: ризики, виклики та можливості. *Сьогодні*. 2018. URL: <https://ukr.segodaya.ua/economics/enews/ukrainskaya-ekonomika-2018-riski-vyzovy-i-vozmozhnosti-1103384.html> (дата звернення: 15.01.2019).
18. У Кабміні назвали п'ять чинників для щорічного росту ВВП на 5–7%. / Укрінформ: мультимедійна платформа іновлення України. 2017. URL: <https://www.ukrinform.ua> (дата звернення: 15.01.2019).

#### АНАЛІЗ ДИНАМИКИ ВВП УКРАЇНИ В КОНТЕКСТЕ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РОЗВИТТЯ

**Анотація.** Стаття посвячена аналізу динаміки валового внутрішнього продукту України на фоні груп країн Європи. Для порівняльного сопоставлення використовувався показник ВВП на душу населення (реальний ВВП). Показано, що і в Україні, і в групах країн Європи існує позитивна тенденція до зростання. Однак в Україні цей ріст є мизерним, що викликане рядом зовнішніх і внутрішніх причин, серед яких слід назвати високий рівень корупції, війну на Сході, зростання інфляції, зростання облікової ставки НБУ, низьку інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств, зростання зовнішнього боргу, зношену транспортну інфраструктуру, слабку економічну динаміку. Однак основною причиною повільного зростання є відсутність стратегії розвитку держави.

**Ключові слова:** ВВП України, динаміка ВВП України, причини низького зростання рівня ВВП України.



## UKRAINE'S GROSS DOMESTIC PRODUCT DYNAMICS ANALYSIS IN TERMS OF THE EUROPEAN DEVELOPMENT

**Summary.** The article deals with the Ukraine's gross domestic product dynamics analysis comparing to the European countries. The comparison was based upon the purchasing powers' GDP rate per person. Based on the general nominal GDP, nominal GDP per person and GDP per person in terms of purchasing powers – GDP (PP) analysis from 2000 till 2017, the evaluation of Ukraine's economic growth comparing to European countries is made, and both the main trends and stages of national economic development are outlined. Along the whole analysis timeline, Ukrainian economy showed a growth tendency of both nominal and actual GDP. However this growth occasionally turns into decrease. Comparing Ukraine to European countries, Poland, Baltic and Central European, Eurozone and generally EU states for instance, shows the stated growth is insufficient and gradually turning into increasing falling behind. Generally the Ukraine's economic development is strongly influenced by foreign factors. However, reasons for slow economic growth in Ukraine are of largely domestic origins: high corruption level, war on the Eastern Ukraine, inflation rate growth, the National Bank of Ukraine loan rates' growth, unfavorable investment climate, foreign debt growth, outdated transport infrastructure, weak economic dynamics etc. However, comparing to the latter in Ukraine, this growth is insignificant. It is caused by a number of domestic and international factors such as: high corruption level, war on the Eastern Ukraine, inflation rate growth, the National Bank of Ukraine loan rates' growth, unfavorable investment climate, foreign debt growth, outdated transport infrastructure, weak economic dynamics etc. According to the results, the author concludes that the main reason for unstable Ukraine's economic development is lack of economic development strategy.

**Key words:** Ukraine's GDP, Ukrainian GDP dynamics, reasons for low-rate GDP growth in Ukraine.

УДК 330.341.1:621.395

**Петрашевська А. Д.**

*доктор економічних наук,  
доцент кафедри*

*економіки підприємства та корпоративного управління  
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

**Пенкова К. І.**

*магістрант*

*Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

**Petrashevskaya Angelina**

*Doctor of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department*

*of Enterprise Economics and Corporate Governance*

*O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications, Ukraine*

**Pienkova Katerina**

*Graduate Student*

*of Business Economics and Corporate Governance Department*

*O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications, Ukraine*

## СВІТОВИЙ ДОСВІД ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**Анотація.** У статті проаналізовано досвід іноземних країн щодо венчурного фінансування та стану ринку венчурного капіталу, зокрема США, Франції, Німеччини, Сінгапуру, Канади, Англії, а також зазначено відповідні організаційні структури інституційної підтримки, форми стимулювання та основні організаційні структури інноваційного процесу. Визначено вимоги до венчурного фінансування у високотехнологічні підприємства та рівень особистої мотивації для венчурного інвестора. Систематизовано форми державної підтримки венчурного фінансування в Україні. Запропоновано до відомих стадій життєвого циклу високотехнологічних венчурних фірм додати стадію «якісних змін». Розглянуто чотири ефективні програми державної підтримки, такі як SITRA, SBIR, YOZMA, ПІ, що діють у відповідних країнах.

**Ключові слова:** інвестиції, венчурне фінансування, венчурний капітал, стадії венчурного фінансування, інноваційна діяльність.

**Вступ та постановка проблеми.** Поява нових цифрових комунікацій дає нові можливості в соціально-політичному та економічному житті суспільства, формує нову систему міжнародної економіки, а саме цифрову, яка впливає на інноваційний розвиток економіки країни та є основою її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Телекомунікаційна сфера (ТЛК) є пріоритетною для розвитку економіки країни й надто потрібною, щоб задовольнити потреби споживачів, господарства, органів державної влади, охорони та безпеки країни. Отже, від розвитку підприємств ТЛК сфери залежить конкурентоспроможність національної економіки, оскільки вони забезпечу-

ють інфраструктуру суспільства, створюють умови для вирішення проблем, які виникають у галузях держави. Новітні технології підприємств ТЛК сфери впливають на розвиток та змінюють структуру соціально-економічних систем, тому гальмування інноваційної діяльності цих підприємств веде до зниження потенціалу економіки України. За впровадження інноваційно орієнтованої системи розвитку економіки постає одна з головних та найскладніших проблем, а саме пошук шляхів фінансового забезпечення підприємств. Оскільки ступінь ризику у сфері телекомунікацій та інновацій загалом є надвисоким, то участь традиційного позичкового капіталу стає неможливою. Саме тому для нашої держави загалом та для підприємств зокрема досить важливим є питанням вдосконалення системи фінансування інноваційної діяльності. Задля цього доцільно вивчити та узагальнити світовий досвід фінансування інноваційної діяльності. Серед альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності слід назвати венчурне фінансування, що використовується світовими країнами як один з напрямів підтримки середніх та малих підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження теоретичних та практичних аспектів венчурного фінансування інноваційного розвитку економіки посідає провідне місце в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як Й. Шумпетер, С.В. Онишко, М.І. Долішній, Т.М. Куценко, В.Г. Бодров. Віддаючи належне напрацюванням та розробкам вчених щодо висвітлення теоретичних та практичних досліджень, пов'язаних зі станом та розвитком венчурного фінансування у світі, слід зазначити, що складність та багатоплановість цих питань потребує більш глибокого дослідження.

**Метою** статті є дослідження закономірностей та тенденцій застосування венчурного фінансування підприємств ТЛК сфери в умовах цифрової економіки, порівняння основних тенденцій розвитку ринку венчурних інвестицій розвинутих країн світу, визначення форм державної підтримки венчурного фінансування.

**Результати дослідження.** Нині одним з перспективних фінансових джерел підтримки інноваційного процесу в Україні є венчурні інвестиції, які є грошовими вкладками інвестиційних фондів чи фірм, що спеціалізуються на фінансуванні росту підприємств, за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал.

Розвиток венчурного капіталу стимулює інноваційні та інвестиційні процеси, що є фактором прискорення розвитку науково-технічного прогресу (НТП). Значне застосування механізмів венчурного фінансування в процесі реалізації інвестиційних проєктів не лише активізує інноваційну діяльність, але й сприяє структурній трансформації економіки, поглибленню інтеграційних процесів в економіці, створенню додаткових робочих місць.

Венчурне інвестування – це довгострокові фінансові вкладення з високим ступенем ризику в акції підприємств, які орієнтовані на розроблення, виробництво та реалізацію наукоємних продуктів, задля їх розвитку та розширення, отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів [5, с. 132].

Венчурний капітал є тією частиною фінансового капіталу, яка формується за рахунок позичкового та акціонерного капіталів, спрямовується на фінансування інноваційного процесу переважно в тій його частині, яка забезпечує виробництво знань. Найбільшого поширення та розвитку венчурний капітал набув у США. Саме США є батьківщиною венчурного капіталу, де він виник у середині 50-х рр. минулого століття у Кремнієвій долині.

В розвинутих країнах Заходу на частку нових або вдосконалених технологій, обладнання та продуктів, створених на основі нових знань або рішень, приходиться від 70% до 85% ВВП [7, с. 90].

Створення нових венчурних фондів, незважаючи на тривалий досвід діяльності венчурного капіталу, продовжує залишатись досить складною проблемою для всього світу перш за все внаслідок недосконалості національних законодавств як нових, так і розвинених ринків капіталу. В деяких країнах Європи, зокрема у Великобританії, Нідерландах, Франції, національні законодавства досить пристосовані до створення та функціонування венчурних структур. В інших державах інвесторам доводиться використовувати зарубіжні юридичні структури. Проте майже повсюдно прийнята практика реєстрації як фондів, так і управляючих компаній в офшорних зонах. Це дає змогу максимально спростити процедуру оформлення, допомагає уникати складних питань, пов'язаних з подвійним оподаткуванням доходів та прибутку, а також ефективно приховує реальних бенефіціарів фонду.

Однак залучати великий венчурний капітал венчурних фондів Заходу й капітал місцевих фондів неможливо, якщо не пройдені всі ранні стадії розвитку високотехнологічного підприємства ТЛК сфери. Це фінансована державою стадія наукової розробки та створення макета продукту, а також стадія формування нового підприємства, заснованого на новій технології за рахунок коштів зацікавлених інвесторів (ангелів), стимульованих певними пільгами, преференціями та навіть підтриманих інвестиціями державних фондів. Проблемою для України є відсутність достатнього обсягу державного фінансування технологічної стадії розробок, заможних інвесторів, ознайомих з технологічним бізнесом і готових фінансувати створення нового підприємства на базі розробленої технології.

Слід зазначити, що венчурне фінансування передбачає такі вимоги до високотехнологічного підприємства:

- 1) підприємство, в яке вкладаються кошти венчурного фонду, не має бути державним, командитним, індивідуальним чи кооперативним; воно обов'язково має бути акціонерним або в ході інвестування стати акціонерним;
- 2) швидке зростання масштабу виробництва або очевидних можливостей для такого зростання;
- 3) необхідний механізм продажу акцій;
- 4) оригінальність, певна винятковість виробу або технології;
- 5) підприємство має забезпечити зростання капіталу на 25–30%;
- 6) високий професіоналізм розроблювачів технології та виробу, їхня участь у діяльності підприємства або виконаного проєкту.

Це забезпечує особисту мотивацію для венчурного інвестора в якісному зростанні підтриманих ним підприємств. Венчурні інвестори зазвичай фінансують нові високотехнологічні та швидко зростаючі підприємства, аналізуючи результати технологічних експертиз та продукції (послуг). Вважається, що венчурні інвестиції, будучи інвестиціями «підвищеного» ризику на 3–5 років, повинні забезпечувати повернення інвесторам не менше 25–30% річних. Всі проєкти повинні бути апріорно планово надприбутковими, тому що з десяти проєктів реалізуються лише два-три, які повинні покрити провал інших семи-восьми.

З другої половини ХХ століття сформувалися дві принципово різні моделі венчурного фінансування, які умовно можна назвати англо-американською та франко-японською. Їх визначальні відмінності полягають у ролі держави в інноваційних процесах, вони різняться за

об'єктами венчурного фінансування та навіть секторами економіки, що є пріоритетними для венчурних фондів.

Перший полюс (англо-американський) характеризується найбільшою автономією підприємництва в інноваційній сфері. Саме в цій моделі (особливо в Сполучених Штатах) державі відведена роль «нічного сторожу», який суттєвим чином не втручається в просування венчурних проєктів та лише виконує свою законодавчу роль у регулюванні венчурних процесів.

На США припадає половина всього обсягу венчурних інвестицій у світі. У загальному числі реципієнтів венчурного капіталу значною є частка галузей, заснованих на високих технологіях. Це інформаційні технології (включаючи розроблення нових комп'ютерів, програмне забезпечення, технології мереж), біотехнології, екологічні та медичні технології, які отримують левову частку всіх венчурних інвестицій. Спостерігається тенденція до зростання частки високих технологій у валовому внутрішньому продукті (ВВП) [8, с. 403].

Другий полюс (франко-японський) характеризується досить значним впливом держави на інноваційні процеси, зокрема неринковими методами, шляхом прямих дотацій та субсидій підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність.

Дослідження особливостей фінансування інноваційної діяльності західних країн показало, що досить активну роль в інноваційній діяльності відіграють саме державні органи влади через створені ефективні державні, економічні та адміністративні механізми підтримки інновацій.

У світовій практиці у зв'язку з підвищенням ролі держави у фінансуванні інновацій спостерігається підвищення наукоємності продукції, яка становить в країнах ЄС 35%, США – 25%, Японії – 11%, Сінгапурі – 7%, Кореї – 4,5%, Китаї – 2%, Росії – 0,13%, тоді як в Україні – лише 0,05% від ВВП [4].

Із сучасними системами фінансування інновацій у різних країнах світу можна ознайомитися в табл. 1 [4].

Позицію українського уряду характеризує певна пасивність з огляду на те, що законодавче регулювання венчурного бізнесу перебуває на початковій стадії становлення. Діяльність держави обмежується лише контролем звітності фондів. Розвиток венчурного фінансування інноваційної діяльності підприємств ТЛК сфери, у яких технічна, технологічна, інформаційна, організаційна бази повинні удосконалюватися, в Україні неможливий без державної підтримки, оскільки, попри значне зростання кількості венчурних фондів, обсяг коштів, що спрямовується на фінансування інноваційної діяльності, залишається досить малим. Отже, одним з головних чинників, який зможе суттєво збільшити залучення венчурного капіталу в інноваційні підприємства ТЛК, створить додаткові гарантії для інвесторів, має стати така форма взаємодії держави та ринку, як механізм державно-приватного партнерства у створенні Державного венчурного фонду (компанії) [3, с. 213].

Визначимо прями та непрямі заходи державної підтримки венчурного фінансування інноваційної діяльності підприємств ТЛК сфери.

Таблиця 1

Сучасні системи фінансування інновацій в різних країнах світу

Країна	Організаційні структури інституційної підтримки	Форми стимулювання	Основні організаційні структури інноваційного процесу
США	Адміністрація у справах малого бізнесу, Національний науковий фонд, Федеральні відомства, Американська асоціація розвитку науки, Національна дослідна рада, Національний інститут стандартів та технологій.	Пільгове оподаткування, інвестиційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, субсидії, цільові асигнування з бюджету, витрати на НДДКР.	Мережа технологічного капіталу (МКТ) технополіси, науково-технічні парки, квазіризикова форма організації корпорацій, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми.
Японія	Державні фонди для заохочення науково-дослідної діяльності, Фонд сприяння малим і середнім венчурним підприємствам, Корпорація фінансування малого бізнесу, Центр сприяння розвитку підприємств.	Пільгові кредити, пільгове оподаткування, субсидії.	Японська корпорація розвитку досліджень, технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації.
Франція	Спеціальна урядова організація (ІНОДЕВ), Французьке товариство сприяння венчурному капіталу, Національний центр наукових досліджень.	Дотації, субсидії, довгострокові позики, податкові кредити, кредитні гарантії, пільгове оподаткування.	Технополіси, технопарки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, центри передачі технологій.
Німеччина	Консорціуми малого інноваційного бізнесу, державні спеціалізовані банки, а саме Банк кредитів на відтворення та Німецький банк вирівнювання, Міністерство економіки, Міністерство наукових досліджень та технологій.	Цільові безоплатні субсидії, дотації, оплата витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, система страхування кредитів, податкові знижки та пільги, прискорена амортизація, цільові банківські кредити.	Науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, технополіси.
Канада	Консорціуми малого інноваційного бізнесу, Канадський інноваційний фонд.	Позички на пільгових умовах, субсидії, технічна допомога, податковий кредит, пільгове оподаткування.	Технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, венчурні фірми, науково-дослідні консорціуми.
Англія	Рада з науки та техніки, урядові ради за напрямками досліджень тощо.	Пільгове оподаткування, субсидії, списання витрат на НДДКР, на собівартість продукції (послуг), кредитні гарантії.	Британська технологічна група, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-технічні парки, венчурні фірми.

Прямі заходи підтримки – це конкретні механізми державної підтримки, спрямовані на залучення венчурного капіталу за рахунок фінансових стимулів та державних інвестицій в акціонерний капітал та державних кредитів фондам венчурного капіталу, а також безпосередньо для малих і середніх підприємств [1].

Непрямі заходи підтримки – це розвиток ефективних фондових ринків або фондових площадок (зазвичай у формі організованого позабіржового ринку) для малих та зростаючих фірм, розширення асортиментів фінансових інструментів, розвиток ринків довгострокового капіталу, полегшення формування фондів венчурного капіталу, стимулювання взаємодії між фінансовими інститутами, великими підприємствами та високотехнологічними фірмами, заохочення підприємництва у середовищі розробників технологій [1].

Кожна країна самостійно вибирає співвідношення використання прямих та опосередкованих форм підтримки інноваційної діяльності підприємств, переважно віддаючи перевагу одній з них. До того ж для всіх країн однаково принциповими є такі два принципи:

1) фінансові преференції не повинні бути дискримінаційними, мати прозорі критерії та процедуру отримання, надавати штучно конкурентні переваги окремим підприємствам;

2) надання адресної допомоги окремим підприємствам ТЛК сфери, чий проєкт може мати виняткове значення для економіки чи безпеки країни, має відбуватись лише неподатковим шляхом (державне замовлення, кредити, гранти, прямі інвестиції, фінансові гарантії), при цьому на основі реалізації програмно-цільового методу.

Безпосереднє державне фінансування у світовій практиці здійснюється у вигляді кредитів на пільгових умовах, до того ж існують державні цільові програми, що здійснюють певну підтримку підприємств, які створюють високотехнологічні фірми в пріоритетних для держави галузях, до яких належить галузь зв'язку та її підприємства, тому що вона є найважливішою для країни у сучасних умовах інформатизації суспільства.

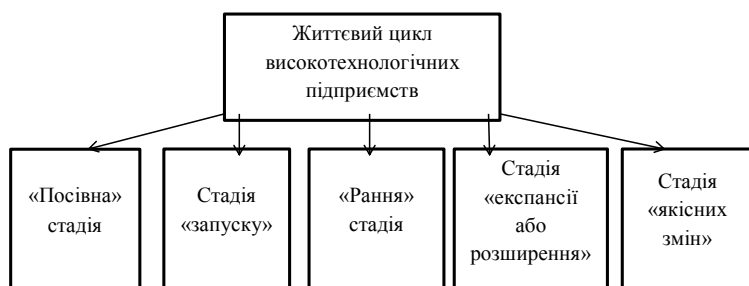


Рис. 1. Життєвий цикл високотехнологічних підприємств [1]

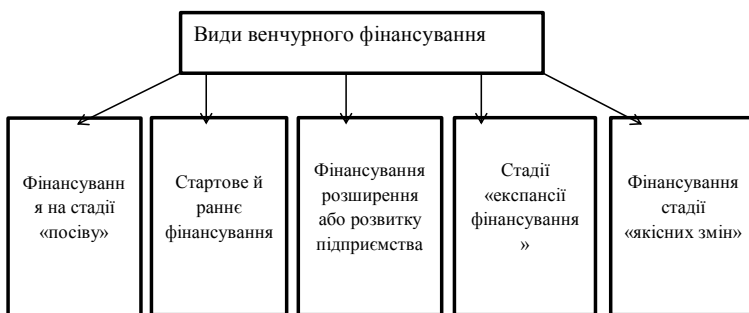


Рис. 2. Види венчурного фінансування за наявності власності підприємств [1]

Для венчурних підприємств державні кошти завжди є дешевими, мають тривалий період погашення боргу, часто є безризиковими, тому що заборгованість погашається тільки в разі вдалого розвитку бізнесу.

Надалі розглянемо стадії венчурного фінансування. Вид і характер фінансування зазвичай прив'язані до різних стадій розвитку венчурної фірми, тобто можна розглядати раннє, більш пізніше інвестування та інвестування на зрілих стадіях життєвого циклу венчуру. Процес комерціалізації результатів досліджень та дослідно-конструкторської діяльності можливий лише за забезпечення створеного для цієї мети технологічного підприємства поетапним нарощуванням фінансування. Швидкість освоєння вкладених коштів зростає під час переходу нового бізнесу на все більш пізні стадії його розвитку.

Кожна стадія фінансування життєвого циклу високотехнологічних венчурних фірм (рис. 1) є необхідним компонентом бізнесу, який приймає рішення виходу на ринок. Основними відмінностями стадій одна від одної є ступінь зрілості компанії, тип інвесторів, які беруть участь у капіталі, мета залучення капіталу.

До вже відомих стадій, таких як «посівна» стадія, стадія «запуску», «рання» стадія та стадія «експансії або розширення», пропонуємо додати стадію «якісних змін», тому що, згідно з діалектикою Гегеля, а також близьких до нього філософських концепцій, розвиток матеріального стану здійснюється за законом переходу кількісних показників у якісні, тобто поліпшення якісних показників продукції (послуг) підприємства, отже, доцільно включити у складову життєвого циклу високотехнологічних венчурних підприємств стадію «якісних змін». На цій стадії відбувається насичення ринку товарів (послуг), тому забезпечити попит можна за рахунок підвищення якості продукції, для чого необхідні додаткові інвестиції, які повинні бути спрямовані на модернізацію основних фондів та підвищення компетентності персоналу.

Стадія «якісних змін» передбачає насичення ринку продукцією, тому залишитися конкурентоспроможним та затребуваним можна лише за рахунок покращення якості продукції. Задля цього знову потрібні додаткові інвестиції.

Види венчурного фінансування за наявності власності підприємства наведено на рис. 2.

Розглянемо стадії венчурного фінансування.

1) Фінансування на стадії «посіву» (“seed finance”) має найбільший фінансовий ризик, проте й найбільшу окупність інвестицій в разі успіху компанії порівняно з інвестиціями на інших етапах існування компанії. Полягає у фінансуванні досліджень, розробленні комерційного проєкту на базі первісної концепції та створенні пілотного зразка продукції для виходу на ринок.

2) Стартове й раннє фінансування (“start-up and early stage”) здійснюється для щойно створених венчурних малих підприємств, для підтримки задля їхнього розвитку та організації просування на ринок продукту протягом першого комерційного випуску. До речі, на цій стадії у США виділяється чверть усіх венчурних інвестицій (у Західній Європі помітно менше). Аналіз витрат венчурних капіталістів показує, що поки ще високими є вартість процедур пошуку інноваційних проєктів та вартість оцінювання привабливих стартових компаній порівняно з обсягом інвестованих коштів.

3) Фінансування розширення або розвитку підприємства (“development”) використовується для зростання та розвитку підприємства (збільшення виробничих потужностей, розширення частки ринку, збільшення оборотного капіталу тощо) або для проведення операцій придбання або злиття. Капітал розширення, розвитку (“expansion, development capital”) – це капітал підприємства, що перебуває на стадії розширення (розвитку) свого бізнесу, що характеризується збільшенням обсягів продажів, частки ринку, обсягів виробництва.

Зазначимо, що на цій та більш пізніх стадіях розвитку можна відмовитися від залучення венчурного капіталу, тобто умови здійснення венчурних інвестицій можуть підприємству не підходити. Тоді цілком можуть бути використані інші схеми фінансової підтримки, наприклад гарантійні схеми.

4) На стадії експансії постає питання заміни венчурного капіталу інвестиційним, це питання про так званий вихід венчурного капіталу.

5) На стадії якісних змін (“qualitative changes”), під час якої відбувається насичення ринку товарів та послуг, необхідні додаткові інвестиції, які спрямовані на модернізацію та підвищення компетентності персоналу. Це може бути здійснене за рахунок альтернативних коштів або шляхом викупу частки, що належить венчурним капіталістам, менеджментом цього підприємства (“management/leveraged in-out”), що дає змогу менеджменту підприємства та інвесторам придбати контрольний пакет акцій у власність підприємства. Можливий викуп частки венчурних капіталістів стороннім менеджментом (“management out-in”). В разі виникнення проблем із продажем за прийнятною ціною частки венчурних капіталістів останні можуть відмовитись від продажу своєї частки, фактично продовжуючи фінансувати підприємства далі. Така процедура називається «відновлення» (“turnaround”) та полягає в тому, щоб відкласти процес виходу капіталу та відновити сприятливі обставини [1].

Державна політика найбільш продуктивна, якщо держава залучає приватний венчурний капітал, а не піднімає його. Однак для запуску приватного процесу, принаймні на початкових стадіях венчурного фінансування, необхідно надати приватному венчурному бізнесу певні пільги та забезпечити фінансову підтримку або участь держави у фінансуванні стартових фаз проектів (особливо «посівної»). Зазвичай на стадії “seed capital” фінансування проектів у розвинених економіках здійснюють індивідуальні інвестори («ангели»), а якщо їх немає або недостатньо, необхідна державна підтримка, наприклад, така, яка діє у Фінляндії:

SITRA – це змішана програма, оскільки в її рамках співіснують як пряме фінансування венчурних компаній, так і вкладення коштів у регіональні фонди підтримки високотехнологічних підприємств. SITRA фінансує компанії в обмін на частку акцій, а саме від 15% до 40% на суму від 200 тис. євро до 2 млн євро. Управління SITRA подібне управлінню звичайним фондом. Контролюється безпосередньо фінським парламентом.

SBIR (Small Business Innovation Research) фінансується безоплатно низкою урядових відомств США (різні міністерства, НАСА, Національний науковий фонд). SBIR покликана полегшити малому бізнесу пошук початкового капіталу, допомогти йому брати участь в НДДКР, які фінансуються урядом. У цій програмі держава виступає свого роду бізнес-ангелом, вкладаючи через свої федеральні агентства кошти на початковій стадії високо ризикових проектів.

Yozma (Ізраїль) введена в дію у 1992 р. Міністерством промисловості й торгівлі. В рамках програми, що є каталізатором для ризикового бізнесу Ізраїлю, інвестиції спрямовувались у новостворені венчурні фонди та високотехнологічні компанії. Капітал у розмірі 80 млн. дол. США був інвестований у 10 новостворених інвестиційних фондів (у кожному випадку пакет акцій, що належав уряду, становив не більше 40%). Обов'язковою умовою організації фонду була наявність одного ізраїльського партнера, а також одного європейського (або американського) партнера, який мав досвід у венчурному бізнесі. Зарубіжні партнери були зобов'язані навчати ізраїльських колег методиці інвестування та ведення справ фонду. В обмін фонд отримував 8 млн. дол. США (інші 12 млн. дол. партнери повинні були профінансувати спільно). В разі успіху партнери мали право викупити частку держави за тією самою ціною. Процентна ставка становила 7% від прибутку. При цьому розвиток венчурного бізнесу супроводжувався вжиттям адміністративних заходів, що сприяли створенню сприятливого інвестиційного клімату, адже іноземні венчурні фонди, які не підлягають оподаткуванню у своїх країнах, звільнялись від податків за умови інвестування до місцевих венчурних фондів.

В результаті кошти, зібрані венчурними фондами в Ізраїлі, становили у 1999 р. 0,85% ВВП (для порівняння: в країнах Європейського Союзу цей показник дорівнював 0,3%, у США – 0,57%). У 2003 р. у країні діяло понад 100 венчурних фондів, в управлінні яких уже перебувало близько 10 млрд. дол. США [1]. Таким чином, була забезпечена необхідна «критична маса» для інвестицій у високотехнологічні проекти.

Державна структура у Сінгапурі Singapore Economic Development Board (SEDB) з 80-х рр. вклала кошти у венчурні фонди Силіконової долини, де ці кошти використали. Таким чином, виникли міцні ділові зв'язки, що дали змогу знайти можливість залучити іноземний венчурний капітал та американські венчурні фонди у Сінгапур. Програма підтримки технологічних інвестицій (Technopreneur Investment Incentive Scheme, ТІ) надає компаніям-початківцям можливість страхування можливих збитків від їх інвестицій. За наявності статусу ТІ компанія має право випустити сертифікат на інвестиції на суму понад 3 млн. сінгапурських доларів. Протягом строку дії цих паперів інвестори, маючи сертифікати, можуть відраховувати будь-які втрати від інвестицій зі свого оподаткованого доходу.

У табл. 2 систематизовано форми державної підтримки венчурного фінансування в умовах розвитку цифрової економіки [1].

За вдалого завершення венчурного проекту держава отримує значні кошти за рахунок оподаткування майбутнього підприємства та фізичних осіб, тобто співробітників цього підприємства. Державне фінансування має відносно невелику частку в загальному обсязі фінансування високотехнологічного підприємства або технологічного проекту, більше служить індикатором його ефективності та умовою державної підтримки, зазвичай є корисним лише на ранніх стадіях розвитку підприємства.

**Висновки.** Розвиток ринку венчурного капіталу є невід'ємною частиною інноваційного розвитку економіки держави, він добре зарекомендував себе як ефективне джерело інвестування в інновації підприємства не лише у країнах, що належать до високотехнологічних за структурою своєї економіки, але й у країнах, які лише починають здійснювати перехід до моделі економіки, побудованої на знаннях. Венчурне підприємництво в Україні перебуває на початковій стадії розвитку, проте воно має перспективу

**Форми державної підтримки венчурного фінансування**

№	Форми державної підтримки венчурного фінансування
1	Створення сприятливого інвестиційного середовища містить формування законодавчої бази для стимулювання припливу венчурного капіталу, включаючи заходи для сприяння довгостроковим ризиковим інвестиціям пенсійних фондів і страхових організацій, а також податкові пільги для приватних венчурних інвесторів.
2	Зниження ризику для інвесторів шляхом сприяння новим високотехнологічним стартовим проектам, що включають податкові умови, які знижують ризик, сприяння отриманню позик, пов'язаних із правом першого викупу, інформаційні та консультативні послуги, а також шляхом підтримки й надання пільг приватним інвесторам. Зниження ризику для інвесторів шляхом сприяння новим високотехнологічним стартовим проектам, що включають податкові умови, які знижують ризик, сприяння отриманню позик, пов'язаних з правом першого викупу, інформаційні та консультативні послуги, а також шляхом підтримки й надання пільг приватним інвесторам. Зниження ризику може бути у формі стимулювання розвитку вторинного ринку цінних паперів, що дасть змогу інституціональним інвесторам здійснювати реінвестування за допомогою більш простого виходу капіталу з інвестицій.
3	Безпосередня фінансова підтримка високотехнологічного бізнесу, що містить створення державних та регіональних венчурних фондів, орієнтованих на інвестиції в технології через відповідну систему податкових пільг, схеми стартового фінансування. Часто передбачаються часткова компенсація інвестиційних втрат, гарантії та фінансування передінвестиційної оцінки й аудита.

зростання, щоб зіграти роль каталізатора подальшого розвитку інноваційного бізнесу.

Для вдосконалення системи венчурного фінансування інновацій в умовах цифрової економіки в Україні необхідно:

– доповнити наявну систему нормативно-правових актів документами, які б створювали умови для подальшого розвитку інноваційної інфраструктури на міжгалузевому та регіональному рівнях, венчурного фінансування;

– прийняти закони України стосовно розвитку венчурних фондів та інвестиційних компаній, мета яких полягає в розширенні джерел фінансування інноваційного розвитку за рахунок фінансових ресурсів венчурних інвесторів;

– забезпечити активну участь промислових підприємств, наукових організацій та інших зацікавлених структур регіону в основних державних цільових програм в інноваційній сфері, які діють на регіональному рівні до їх закінчення, а також ініціювати до розроблення, затвердження та фінансування державних та регіональних цільових програм, спрямованих на розв'язання найважливіших проблем інноваційного розвитку регіону з урахуванням місцевої специфіки;

– створити базу даних про технологічні потреби підприємств та наявний потенціал інноваційної сфери для задоволення шляхом проведення на регулярній основі обстежень промислових підприємств та виявлення наявних потреб в технологічному оновленні виробництва.

**Список використаних джерел:**

1. Петрашевська А.Д. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку сфери інфокомунікацій : монографія. Одеса : ФОП Бондаренко М.О., 2015. 324 с.
2. Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки від 28 квітня 2004 р. № 493/2004. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. Київ : НАН України, 2015. 336 с.
4. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети. Київ : Наукова думка, 2006. 511 с.
5. Онишко С.В., Паєнтко Т.В., Швабій К.І. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності : навчальний посібник. Київ : КНТ, 2008. 256 с.
6. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Москва : Прогресс, 1982. 455 с.
7. Федулова Л.І., Андрощук Г.О., Хаустов В.К. Інтелектуальна власність у національній інноваційній системі. Київ : Ін-т економіки і прогнозування НАН України, 2010. 216 с.
8. Бодров В.Г., Сафронова О.М., Балдич О.І. Державне регулювання економіки та економічна політика : навчальний посібник. Київ : Академвидав, 2010. 520 с.

**МИРОВОЙ ОПЫТ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ  
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация.** В статье проанализирован опыт зарубежных стран касательно венчурного финансирования и состояния рынка венчурного капитала, в частности США, Франции, Германии, Сингапура, Канады, Англии, а также указаны соответствующие организационные структуры институциональной поддержки, формы стимулирования и основные организационные структуры инновационного процесса. Определены требования к венчурному финансированию в высокотехнологичные предприятия и уровень личной мотивации для венчурного инвестора. Систематизированы формы государственной поддержки венчурного финансирования в Украине. Предложено к известным стадиям жизненного цикла высокотехнологичных венчурных фирм добавить стадию «качественных изменений». Рассмотрены четыре эффективные программы государственной поддержки, такие как SITRA, SBIR, YOZMA, TII, действующие в соответствующих странах.

**Ключевые слова:** инвестиции, венчурное финансирование, венчурный капитал, стадии венчурного финансирования, инновационная деятельность.

## WORLD EXPERIENCE OF VENTURE FINANCING OF TELECOMMUNICATION COMPANIES IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY

**Summary.** The article deals with the main reason for the complexity of the creation of new venture funds in the digital economy and the path that most countries bypass this problem. The experience of foreign countries regarding venture financing and the state of the market of venture capital, in particular, the USA, France, Germany, Singapore, Canada, England, is analyzed, and the relevant organizational structures of institutional support, the forms of stimulation, and the main organizational structures of the innovation process are considered, and the actions of the Ukrainian government regarding the regulation of venture business on the legislative level. Fundamentally different models of venture financing are considered: Anglo-American and French-Japanese, and the main principles of their operation are described. The requirements for venture financing in high-tech enterprises and the level of personal motivation for a venture investor are defined. Systematized forms of state support for venture financing in Ukraine. These principles are the same for direct and indirect forms of support of innovative activity of enterprises. Each stage of venture financing is described. It is proposed to add a stage of “qualitative changes” to the known stages of the life cycle of high-tech venture companies, during which saturation of the market for goods and services occurs, there is a need for additional investments and the indicated ways of solving this issue. Four effective state support programs are considered: SITRA, SBIR, YOZMA, TII, operating in Finland, the USA, Israel, and Singapore respectively in the event of a lack of funds for individual investors (“angels”). The ways of improvement of the system of venture financing of innovations in the conditions of the digital economy in Ukraine are presented.

**Key words:** investments, venture financing, venture capital, stages of venture financing, innovative activity.

УДК 316.336.1

**Пристемський О. С.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Херсонського державного аграрного університету*

**Подаков Є. С.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту організацій  
Херсонського державного аграрного університету*

**Prystemskiy Olexander**

*Candidate of economics, professor,  
Professor the Department of accounting and taxation  
Kherson State Agricultural University*

**Podakov Yevgeniy**

*Candidate of economics, professor,  
Professor the Department of Management of Organizations  
Kherson State Agricultural University*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

**Анотація.** У статті запропоновано обґрунтувати та розробити модель посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства з урахуванням відповідних аспектів розвитку сільського господарства в сучасних умовах та відповідно до загальних світових тенденцій. Орієнтуючись на тенденції розвитку світового аграрного ринку та виходячи зі стану функціонування галузі в Україні, вважаємо доцільним формування стратегії посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства з орієнтацією на вирішення головних проблем, тобто формування та реалізація моделі посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства мають здійснюватися в межах відповідної концепції, запровадження якої передбачає реалізацію ключових положень діючих державних цільових програм та стратегій розвитку. Автори розглядають стратегію посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства, яка в найбільш агрегованому вигляді включає чотири найважливіші складові, а саме стратегію управління фінансовими ризиками, стратегію управління структурою капіталу, стратегію управління грошовими потоками та антикризову фінансову стратегію.

**Ключові слова:** модель, ефективність, стратегія, сільське господарство, фінансова безпека.

**Вступ та постановка проблеми.** У сучасних умовах розвитку сільського господарства повинен відбуватися відповідно до загальних світових тенденцій та враховувати трансформаційний вектор еволюції національної економіки країни, орієнтований на збереження фінансової безпеки. Відповідно, необхідно

враховувати ці аспекти під час обґрунтування та розроблення моделі посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства, формування якої передбачає адаптацію аграрної, соціально-екологічної, фінансової, інвестиційно-інноваційної та зовнішньоекономічної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблеми фінансової безпеки сільського господарства присвячено праці багатьох як вітчизняних, так і закордонних науковців, таких як О.С. Гудзь, В.А. Шинкар, К.Ф. Черкашина, В.Я. Плаксієнко, Н.С. Танклевська, О.В. Беліков, К.В. Лозінська, О.Я. Стойко, Д.М. Черваньов, С.А. Власюк. Проблемам фінансової безпеки та забезпечення її ефективності на рівні держави присвячено низку статей та монографій. Проте аналіз робіт, опублікованих за результатами наукових розробок в цьому напрямі, доводить, що у вітчизняній науковій літературі бракує системного дослідження окремих питань, присвячених цій тематиці, зокрема вдосконаленню концептуальних засад щодо моделювання рівня фінансової безпеки розвитку сільського господарства, що буде зручним та доцільним для застосування в практиці вітчизняних бізнес-структур.

**Метою** статті є розгляд концептуальних засад моделювання рівня фінансової безпеки розвитку сільського господарства, їх вивчення та систематизація наукових поглядів.

**Результати дослідження.** Модель посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства має передбачати стратегічне управління, яке дає змогу ефективно адаптуватись до мінливого зовнішнього середовища, попереджати та нейтралізувати небажані ризики та загрози, досягати фінансових інтересів та довгострокового успіху суб'єктів господарювання сільського господарства в процесі забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Виходячи зі стану функціонування галузі в Україні та орієнтуючись на тенденції розвитку світового аграрного ринку, вважаємо доцільним формування стратегії посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства з орієнтацією на вирішення головних проблем. Отже, з огляду на наявний стан функціонування економічної системи країни зауважимо, що стратегія посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства в найбільш агрегованому вигляді включає чотири найважливіші складові, а саме стратегію управління фінансовими ризиками, стратегію управління структурою капіталу, стратегію управління грошовими потоками та антикризову фінансову стратегію [1, с. 23].

Перш за все акцентуємо увагу на стратегії оптимізації грошових потоків, завданням якої є забезпечення безперервності надходжень грошових коштів для посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Особливість функціонування сільського господарства, яка пов'язана перш за все із сезонністю надходжень прибутку та потребою його рівномірного розподілу протягом всього фінансового циклу, викликає необхідність формування стратегії посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства саме в поєднанні з усіма господарськими операціями, до яких включають постачання, реалізацію, виробництво, зберігання тощо. Модель посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства передбачає врахування можливих варіантів розвитку, прогнозування грошового потоку та кількості витрат поточного й найближчого періодів.

Управління грошовими потоками передбачає організацію цілеспрямованого впливу керуючої системи на фінансово-економічні відносини, що виникають у процесі руху грошових активів підприємства задля досягнення бажаних показників стану та розвитку. Стратегія управління грошовими потоками в нашому розумінні визначається як алгоритм вирішення встановлених завдань в рамках досягнення стратегічних цілей з огляду на наявний фінансовий стан та дійсний потенціал з урахуванням можливих змін зовнішнього й внутрішнього середовища задля форму-

вання найвищого рівня емерджентності грошового потоку в довгостроковому періоді для забезпечення економічного розвитку на умовах самофінансування та рентабельності.

Іншою складовою ефективною стратегії посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства варто назвати стратегію управління структурою капіталу, яка орієнтована на встановлення оптимального поєднання необхідних класичних та альтернативних джерел фінансування. Процес формування капіталу підприємства вимагає дотримання принципів врахування перспектив розвитку сільського господарства, забезпечення відповідності між обсягом залученого капіталу та обсягами активів підприємства сільського господарства, забезпечення оптимальної структури капіталу, мінімізації витрат під час формування капіталу з різних джерел, забезпечення високоєфективного використання капіталу в процесі функціонування підприємства [2]. Відповідно, в процесі формування стратегії посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства перш за все слід сформувати достатній обсяг капіталу для забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства; забезпечити максимальну дохідність фінансових ресурсів; забезпечити мінімізацію фінансових ризиків, пов'язаних з використанням капіталу; забезпечити постійну фінансову рівновагу в процесі посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Антикризова стратегія є наступним важливим елементом загальної стратегії посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Нестабільність зовнішнього середовища вимагає відповідної реакції господарюючих суб'єктів сільського господарства на динаміку ринку та поведінку конкурентів, а також встановлення певного порядку дій для посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Для подолання кризових явищ в системі антикризового управління виділяють такі стратегії управління ризиками, як стратегія уникнення ризику, стратегія прийняття ризику. У цьому разі керівництво підприємства свідомо йде на ризик і розвиває бізнес доти, поки збитки від наслідків, що наступили внаслідок ризиків, не приведуть до непоправних втрат. Подібна стратегія також не є оптимальною через те, що ймовірний кінцевий результат, тобто негативний прибуток, не співвідноситься з основною метою бізнесу.

Здійснюючи фінансово-економічну діяльність, господарюючі суб'єкти опиняються у складних ситуаціях, які вимагають швидкої та зваженої реакції, що не завжди може забезпечити підприємство, відповідно, в зоні ризику постає фінансова безпека всієї галузі. Отже, формування стратегії посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства має передбачати використання елементів стратегії управління фінансовими ризиками, спрямованої на подолання негативних станів. Методами, які можна ефективно використовувати для посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства, можуть бути уникнення ризику, лімітування концентрації ризику, хеджування, диверсифікація, розподіл ризику, самострахування.

Досвід управління фінансовими ризиками інших країн засвідчив, що значна роль у посиленні фінансової безпеки розвитку сільського господарства належить системі страхування, яка діє в економічній системі. Для зниження впливу ризиків у кожному конкретному випадку варто розробляти заходи попереджувального та компенсаційного характеру за критерієм «мінімум збитку» або «мінімум сукупних втрат і витрат». Формування та реалізація моделі посилення фінансової безпеки розвитку сільського



господарства мають здійснюватися в межах відповідної концепції, запровадження якої передбачає реалізацію ключових положень діючих державних цільових програм та стратегій розвитку, зокрема стратегії сталого розвитку «Україна 2020». Вважаємо, що Концепція фінансової безпеки розвитку сільського господарства (далі – Концепція) повинна бути спрямована на активізацію наявного фінансового потенціалу країни та потенціалу фінансової безпеки сільського господарства, включати механізми ефективного використання фінансових ресурсів для забезпечення розвитку сільського господарства та управління фінансовою безпекою. Концепція фінансової безпеки розвитку сільського господарства визначає пріоритети аграрної, фінансової, інвестиційно-інноваційної, зовнішньоекономічної та соціально-екологічної політики країни, спрямованої на досягнення найбільш оптимальних умов для ефективного функціонування, забезпечення платоспроможності та незалежності господарюючих суб'єктів сільського господарства, виробництва конкурентоздатної продукції, посилення позиції країни на міжнародному ринку та задоволення потреб населення. Метою запровадження Концепції є посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства, забезпечення стабільності, дієвості та ефективності функціонування галузі, конкурентоздатності продукції на світовому ринку, доступність продуктів харчування для населення країни та гарантування продовольчої безпеки.

Доведено, що модель посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства має базуватись на механізмі формування фінансової безпеки, який націлений перш за все на забезпечення таких елементів, як фінансова самодостатність, фінансова стійкість, фінансова надійність, фінансова незалежність. Вважаємо, що для вирішення цих аспектів необхідно встановити алгоритм фінансового забезпечення, який дасть змогу забезпечити безперервне надходження фінансових ресурсів. В сучасних умовах для фінансування сільського господарства використовують класичні джерела ресурсів, а саме власні кошти господарюючих суб'єктів, кредитні та інвестиційні фінансові ресурси.

Перш за все варто зазначити, що наявний стан нестабільного функціонування господарюючих суб'єктів аграрного сектору спричинює високу ризикованість для їх фінансування через банківські кредитні механізми, що приводить до непомірно високих відсоткових ставок за кредитними ресурсами. Відповідно, фінансова безпека розвитку сільського господарства погіршується через збільшення кінцевої вартості фінансових ресурсів, які використовуватимуться у виробничих процесів.

Аналіз інших можливих джерел фінансування для посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства виявив, що високу ефективність мають такі інструменти, як акредитиви, банківські гарантії, овердрафт, товарний кредит і торгове фінансування, бартерні операції, кредити в іноземній валюті від нерезидентів, лізинг. Найбільш прийнятним для сільського господарства, на нашу думку, є лізинг, який дає змогу врахувати особливості господарської діяльності галузі [3]. Натомість перспективи використання ІРО та венчурного фінансування відзначаються високою ефективністю.

Розвиток сільського господарства в контексті посилення його фінансової безпеки орієнтований на інноваційний шлях еволюції, який має залучати перспективні фінансові ресурси. Нерозвиненість вітчизняного ринку та загострення конкурентної боротьби стимулюють використання з цієї метою саме венчурний капітал. Вважається, що використання венчурного капіталу притаманне

високо інноваційним проектам, для яких характерні ризикованість та непередбачуваність отриманого результату діяльності. Однак якісний та ефективний розвиток сільського господарства неможливий без перспективних наукових впроваджень, сучасних інноваційних розробок та забезпечення конкурентоздатності виготовленої продукції, тому саме залучення венчурного капіталу в діяльність господарюючих суб'єктів сільського господарства дасть змогу вирішити одразу декілька проблемних питань галузі, а саме оптимізацію структури капіталу та інноваційний конкурентоздатний розвиток сільського господарства, що посилює фінансову безпеку розвитку сільського господарства.

Останнім часом розвиток венчурної діяльності надав новий поштовх розробленню та впровадженню нових технологій, збільшенню національного наукового потенціалу. В Європі співвідношення венчурного капіталу та капіталу прямих інвестицій становить 1:1, тоді як у США це відношення близько до 1:5. Якщо порівняти часткові значення, то у загальному обсязі європейських прямих інвестицій вкладення в ранні стадії становлять 7,4% проти 5% у США, у стадію розширення – 35% проти 16%, у пізні стадії – 8% проти 4,4% [4]. Питання сутності венчурної діяльності та механізм створення умов для її розвитку перебуває в центрі уваги економічної теорії. Найбільшого поширення отримали такі механізми фінансування через венчурні фонди, як “bridge financing”, “management buy-out”, “management buy-in”, “turnaround”, “replacement”, “replacement capital” [5].

Посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства має відбуватися в рамках зазначеної моделі через резерви посилення, які об'єднані за елементним складом (безпека державного захисту, боргова безпека сільського господарства, безпека фінансової платоспроможності, безпека фінансової незалежності, банківська безпека, безпека зовнішньоекономічної діяльності та безпека небанківського фінансового ринку) та відповідно до моделі управління фінансовою безпекою розвитку сільського господарства.

Зважаючи на сучасний стан економіки країни, вважаємо, що посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства може відбуватися за двома сценаріями, а саме інерційним сценарієм (віддзеркалює наявні тенденції розвитку країни та сільського господарства) та сценарієм посилення фінансової безпеки відповідно до розробленої моделі [6].

Посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства за інерційним сценарієм відбуватиметься відповідно до наявної динаміки трансформації економічної системи країни, тому середня заробітна плата протягом 2018–2022 рр. збільшиться на 51,8%, або на 4 тис. грн., досягнувши 11,8 тис. грн. Прибуток на душу населення матиме позитивну динаміку та зросте до 3,1 тис. дол. США, або на 41%. Відбудеться також зміцнення національної валюти до курсу 27,1 грн. за дол. США. Збільшуватиметься виробництво валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь на 16,2%, а на одну особу – на 19,9% [7].

Запровадження в дію моделі посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства дасть змогу покращити якісний розвиток сільського господарства та економічної системи країни. Завдяки використанню засад моделі та запровадженню Концепції посилення фінансової безпеки зростуть показники розвитку економіки, а саме вартість національної грошової одиниці зміцниться від значення 27,8 грн. дол. США; збільшиться середня заробітна плата та ВВП на душу населення, що зростуть

у два рази (до 16,9 тис. грн. та 3,1 тис. дол. США відповідно); державний та гарантований державою борг зменшиться на 610 млрд. грн і становитиме 590 млрд. грн. [8].

**Висновки.** Таким чином, орієнтуючись на вищезазначене, вважаємо, що моделю посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства завдяки запровадженню відповідних резервів та моделі управління, використанню

запропонованої стратегії сприятиме підвищенню фінансової ефективності діяльності сільського господарства, фінансовій незалежності сільськогосподарських підприємств, стабільності розвитку галузі, зміцненню конкурентоздатності сільського господарства країни, забезпеченню продовольчої безпеки, зростанню добробуту нації, посиленню зовнішньоекономічних зв'язків тощо.

#### Список використаних джерел:

1. Барашьян В.Ю., Верещага С.В. Системный подход к разработке стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия. *Теоретические и прикладные аспекты современной науки*. 2014. № 5. С. 20–24.
2. Дем'яненко М.Я., Зуєва О.І. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2010. 190 с.
3. Пристемський О.С. Аналіз індикаторів фінансової безпеки розвитку сільськогосподарського підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. С. 80–83.
4. Богомолов В.А. и др. Экономическая безопасность : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономика и управление». 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 295 с.
5. Романішин О.В. Венчурне фінансування інноваційних підприємств: наукові записки. Київ : Києво-Могилянська академія, 2001. Т. 19. Ч. 2. С. 351–356.
6. Пристемський О.С., Танклевська Н.С. Основні принципи формування та забезпечення фінансової безпеки підприємств. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2013. Спецвипуск. С. 41–46.
7. Пристемський О.С. Фінансове забезпечення розвитку сільського господарства як фактор його фінансової безпеки. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. С. 18–21.
8. Танклевська Н.С., Пристемський О.С. Резерви посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства. *Бізнес-Інформ*. 2017. С. 274–280.

### КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ УРОВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗОПАСНОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ХОЗЯЙСТВА

**Анотація.** В статтю пропонується обґрунтувати та розробити модель посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства з урахуванням відповідних аспектів розвитку сільського господарства в сучасних умовах і в відповідності з загальними світовими тенденціями. Орієнтуючись на тенденції розвитку світового аграрного ринку і виходячи з стану функціонування галузі в Україні, вважаємо цілорозумним формування стратегії посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства з орієнтацією на рішення головних проблем, тобто формування і реалізація моделі посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства повинні здійснюватися в рамках відповідної концепції, впровадження якої передбачає реалізацію ключових положень діючих державних цільових програм і стратегій розвитку. Автори розглядають стратегію посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства, яка в найбільш агрегованому вигляді включає чотири найважливіші складові частини, а саме стратегію управління фінансовими ризиками, стратегію управління структурою капіталу, стратегію управління грошовими потоками і антикризову фінансову стратегію.

**Ключові слова:** модель, ефективність, стратегія, сільське господарство, фінансова безпека.

### CONCEPTUAL PRINCIPLES TO MODELING THE FINANCIAL SAFETY LEVEL OF AGRICULTURAL AGRICULTURE

**Summary.** The development of agriculture in modern conditions should take place in accordance with the general world trends and take into account the transformational vector of the evolution of the national economy, aimed at preserving financial security. Accordingly, these aspects need to be taken into account when substantiating and developing a model for strengthening the financial security of agricultural development. Proceeding from the state of functioning of the industry in Ukraine and focusing on the tendencies of the development of the world agricultural market, it is advisable to formulate a strategy for strengthening the financial security of agricultural development with a focus on solving the main problems. The strategy of strengthening the financial security of agricultural development in the most aggregated form includes four main components, namely: the strategy of financial risk management; strategy of capital structure management; cash flow management strategy and anti-crisis financial strategy. To overcome the crisis phenomena in the system of crisis management allocate the following strategies for risk management: avoidance strategy; risk taking strategy. The methods that can be effectively used to enhance the financial security of agricultural development can be: risk aversion, limiting risk concentration, hedging, diversification, risk sharing, and self-insurance. Significant role in strengthening the financial security of agricultural development belongs to the insurance system operating in the economic system. In order to reduce the impact of risks in each particular case, it is necessary to develop preventive and compensatory measures on the criterion of "minimum damage" or "minimum of total losses and costs". Formation and implementation of a model for strengthening the financial security of agricultural development should be carried out within the framework of the corresponding concept, the introduction of which involves the implementation of key provisions of existing state target programs and development strategies. It is advisable to develop the Concept in accordance with the use of tools and methodological approaches to strategic planning. The model for strengthening the financial security of agricultural development should be based on the mechanism of financial security formation. The development of agriculture in the context of strengthening its financial security is oriented towards an innovative way of evolution, which should attract promising financial resources. The underdevelopment of the domestic market and the intensification of the competitive struggle stimulate the use of venture capital for this purpose. Strengthening the financial security of agricultural development can take place in two scenarios: an inertial scenario and a scenario for increasing financial security.

**Key words:** model, efficiency, strategy, rural economy, financial security.

Продан М. В.  
аспірант кафедри банківської справи  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

Prodan Miroslava  
Graduate student at the Department of Banking  
Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman

## ДЕПОЗИТНІ РЕСУРСИ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ, РЕАЛІЇ І ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ

**Анотація.** Постійне питання пошуку ресурсів та конкуренція банків приводять до необхідності більш поглибленого дослідження та вирішення проблеми депозитних ресурсів. У зв'язку з цим питання нарощування депозитних ресурсів та вирішення проблем їх трансформації набувають особливої гостроти. У статті проведено дослідження методичних підходів до понять «депозит» та «залучені ресурси», доведено близькість дефініцій «депозит» і «вклад» за економічним змістом, але наголошено на їх відмінності в правовому аспекті. Оцінено реальний стан депозитних ресурсів у банках України, тенденції та трансформації депозитного ринку останніми роками. Акцентовано увагу на тому, що більшості банків України довелося суттєво скоригувати моделі залучення ресурсів, що відбулось на тлі суттєвої втрати довіри до банків. Зроблено висновок про те, що грамотна політика у сфері управління депозитними ресурсами є умовою стабільної та прибуткової діяльності банку й довіри клієнтів до нього.

**Ключові слова:** банківські ресурси, депозит, вклад, депозитна операція, депозитні ресурси, депозитна база.

**Вступ та постановка проблеми.** З огляду на проведення необачної ресурсної політики, що була побудована на залученні великих обсягів ресурсів з міжнародного фінансового ринку у 2006–2008 роках, банки України сьогодні мають проблеми формування стабільної та досконалої ресурсної бази, яка б максимально забезпечувала реалізацію цілей самих банків та задовольняла потреби суспільства. Як зазначено в офіційних даних, номінально сукупні ресурси банківської системи та депозитний портфель банків зростають, але дуже повільно, при цьому реального відновлення кредитування економіки не відбувається. Так, за 7 місяців 2018 року депозити населення в банках зросли на 15,4 млрд. грн., а кредити, надані банкам фізичним особам, вирости на 13,1 млрд., кредити, надані юридичним особам, зменшились на 633 млн. грн. [1]. Така ситуація не лише пов'язана із загальною макроекономічною ситуацією, великим рівнем ризиків у банківській діяльності в Україні, але опосередковано свідчить про існування проблем у формуванні ресурсів. Це стосується розроблення та впровадження зваженої та ефективної депозитної політики, якій на тлі шаленого припливу іноземного капіталу до настання світової економічної кризи 2008 року в Україні не приділялось належної уваги, а депозити фізичних та юридичних осіб довгий час не розглядались банками як базовий елемент ресурсів та основа їх успішної діяльності. За цей час банками було втрачено багато можливостей щодо формування ефективних партнерських відносин зі вкладниками, перманентно втрачалась та відновлювалась довіра клієнтів, але проблеми формування стабільної та досконалої ресурсної бази залишаються невирішеними. Хоча за останні 2–3 роки завдяки прийняттю окремих адміністративних рішень вирішено проблеми ліквідності банківської системи, фактично банки не задовольняють реальний попит економічних суб'єктів у доступних за ціною ресурсах, не відбувається активного відновлення кредитування, як наслідок, реального зростання економіки та розвитку банків. Отже, дослідження питання формування депозитних ресурсів як базового елементу успішного банку вбачається важливим та актуальним для сьогодення України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ та практики формування депозитних ресурсів банків зробили такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, як А. Азриліян О. Васюренко, А. Грязнова, В. Колесников, Р. Коцовська, А. Мороз, С. Мочерний, О. Петрук, С. Роуз, Р. Тиркало [2–11]. У своїх працях вони розглядали економічне значення депозитних ресурсів, їх вплив на ресурсну базу банку, технологію проведення депозитних операцій. Віддаючи належне науковим напрацюванням учених щодо цих питань, відзначаємо, що існує потреба їх подальшого дослідження. Попри значну кількість публікацій, категорія «депозит» трактується неоднозначно, недостатньо досліджені сутність депозитних ресурсів та проблеми їх розвитку в сучасних реаліях посткризового відновлення депозитного ринку України.

**Метою** статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів до розуміння сутності депозитних ресурсів та аналіз сучасного стану й проблем їх формування в Україні.

**Результати дослідження.** Задля чіткого окреслення кола ресурсів, що належать до депозитних, необхідно з'ясувати їх сутність, визначити основні дефініції, пов'язані ними. Слід відзначити, що сьогодні не існує однозначної позиції щодо визначення депозитних ресурсів банку, а основні дискусії між науковцями та практиками точаться навколо трактування термінів «депозит» і «вклад».

Відповідно до усталеної практики всі банківські ресурси традиційно прийнято розділяти на власні та залучені (або зобов'язання). Власний капітал укрупнено складають такі базові елементи, як статутний та резервний капітал, спеціальні фонди, емісійний дохід, прибуток. При цьому його частка у загальних пасивах, як правило, не перевищує 10–15%. Натомість залучені ресурси, до яких належать депозитні, складають решту пасивів банку, як вже згадувалось, є ресурсною основою його діяльності, проте мають дуже розмиті уявлення щодо їх сутності, відсутнє загальноприйняте визначення поняття «залучені ресурси», а також немає єдиного підходу до визначення їх видів. Також слід відзначити, що в практичному аспекті

цей термін поступово взагалі втрачає свої позиції, так би мовити, застаріває.

Водночас у зарубіжній літературі термін «залучені ресурси» взагалі не застосовується. Зарубіжні автори використовують для позначення залучених коштів термін «зобов'язання», який, до речі, все частіше використовується та стає усталеним в українській практиці, або термін «пасиви» (в основі тієї ж теорії управління пасивами фактично лежить управління залученими ресурсами). Так у П.С. Роуза це «джерело коштів банку» [10].

Отже, далі в дослідженні, характеризуючи ту частину ресурсів, що мобілізовані банком на тимчасовій основі (не належать йому), ми схилиємось до вживання терміна «зобов'язання банку».

Незалежно від усталених традицій (вітчизняних або зарубіжних), всі залучені і (або) запозичені ресурси чи зобов'язання (як більш сучасний термін) все ж таки можна, прийнято й доцільно розділяти на депозитні та недепозитні. При цьому до останньої групи прийнято відносити такі, що акумулюються за допомогою здійснення таких основних операцій, як випуск боргових цінних паперів, зокрема векселів та облігацій; міжбанківські кредити; операції прямого РЕПО; операції рефінансування в центральному банку.

До депозитних же ресурсів, які виступають предметом нашого дослідження, в найбільш загальному виразі прийнято відносити ті фінансові ресурси, що мобілізуються банком за допомогою здійснення (реалізації) депозитних операцій. Тоді всі кошти, що мобілізовані таким шляхом, фактично є депозитними ресурсами. Проте й тут існують певні суперечності щодо сутності депозитних операцій, які походять від неоднозначного розуміння, сприйняття та трактування різними авторами таких термінів, як «депозит» і «вклад». Частина авторів розділяє ці поняття як різні, частина – їх ототожнює.

Керуючись методологічною доцільністю, автор згрупував близькі за змістом визначення понять «вклад» і «депозит» відомих науковців-економістів. Інформацію ілюструє табл. 1.

Як видно з табл. 1, більшість авторів трактує депозит як грошові кошти або інші фінансові активи, що передані в банк на певних умовах (договірних засадах) та на тимчасовій основі. Проте одні автори поняття «депозит» і «вклад» ототожнюють, а інші з цим не погоджуються. Українське законодавство теж ототожнює договір банківського вкладу з депозитом [20].

Крім того, більшість авторів визначає його як гроші або грошові кошти, що передані в банк на зберігання під певний процент. Спільним для більшості думок також є акцент на таких характеристиках депозиту, як строковість, зворотність і платність. Окремі автори навіть розглядають депозит не як кошти, залучені банком на зберігання, а як позичку, що надається суб'єктами господарювання та населенням у користування банку на вигідних умовах [21], що не є заперечним з точки зору кредитної природи походження депозитних відносин як таких.

Ми загалом погоджуємося з більшістю характеристик депозиту, що витікають з його кредитної природи, таких як строковість, повернення, проте схилиємось розглядати його в більш (найбільш) широкому розумінні щодо можливостей зберігання (передавання в управління) тимчасово вільних коштів суб'єктів економіки в банках, не дуже обмежуючи їх способом надходження до банку-депозитарію та не конкретизуючи умови їх зберігання й повернення.

У зв'язку з цим найбільш вдалим визначенням поняття «депозит» вбачається закріплене в Положенні про поря-

док здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами, де сутність поняття «депозит» визначена таким чином: «вклад (депозит) – це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору» [22].

Водночас у контексті тотожності дефініцій «депозит» і «вклад» ми вважаємо, що ці поняття є дуже близькими за економічним змістом, проте все ж таки мають певні відмінності в правовому аспекті та щодо застосування в сучасній практиці. Йдеться про те, що існують деякі особливості договорів (договір вкладу та договір рахунку), за допомогою яких оформлюються відносини щодо передавання клієнтом коштів у тимчасове користування банку-депозитарію, які все ж таки вносять певні відмінності в поняття «вклад» і «депозит».

Загалом за звичаями ділового обігу поняття «договір банківського вкладу» та «депозитний договір» використовуються як поняття тотожні, синонімічні. Термін «депозит» (від лат. «depositum» – «річ, віддана на зберігання») означає також зберігання вкладу. Про це свідчить також п. 2.4 Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами від 3 грудня 2003 року № 516: «договір банківського вкладу (депозиту) засвідчує зобов'язання банку зберігати залучені від юридичних і фізичних осіб грошові кошти або банківські метали, виплатити дохід у встановлений договором строк та право вкладників отримати у визначений договором строк суму вкладу (депозиту) і процентів за ним» [22].

Проте на практиці існують деякі особливості.

По-перше, банк не здійснює фактичного зберігання усіх грошей як таких (особливо це видно на прикладі безготівкових грошей), а скоріше приймає їх в управління. Не можна розглядати ці (депозитні) відносини як «зберігання із знеособлюванням речей», так званого іррегулярного зберігання, предметом якого є речі, визначені родовими ознаками. Кредитні установи не зберігають грошові кошти в буквальному розумінні цього слова, а використовують їх у своїй діяльності.

По-друге, не всі депозитні рахунки, на яких зберігаються кошти клієнтів, оформлюються договором банківського вкладу, не всі кошти на рахунки клієнтів потрапляють шляхом вкладання. Так, наприклад, поточні рахунки юридичних та фізичних осіб, що відкриті в банку для здійснення поточних трансакцій, як правило, оформлюються договором рахунку, який має своє уособлене економіко-правове трактування та застосування, а банк (іноді й сам власник рахунку) не може фактично повністю контролювати рух коштів по ньому, з'являються кошти на таких рахунках не лише шляхом здійснення вкладних (фактично) операцій, але й шляхом, наприклад, надходження від його контрагентів у розрахунках, а також як кредитні ресурси. Не слід відкидати ефект мультиплікації, коли банк надає своєму клієнту кредит, кошти надходять на його поточний рахунок та використовуються поступово, тоді вони також перетворюються знову на депозитні ресурси.

На нашу думку, термін «вклад» має все ж таки більш конкретизоване та вужче поняття, ніж термін «депозит», який уміщує також поняття класичного вкладу, а також інші відносини, що виникають між банком-депозитарієм

## Визначення термінів «депозит» і «вклад»

Джерела й автори	Термін та його визначення
<i>Вітчизняні</i>	
Закон України «Про банки і банківську діяльність» [1]	Депозит – це кошти в готівковій або в безготівковій формі, валюти України або іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їхніх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.
Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [12]	Вклад (депозит) – це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або іноземній валюті чи банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі), підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.
А. Мороз [7]	Депозит (вклад) – це грошові кошти в національній та іноземній валюті, передані їх власником або іншою особою за його дорученням у безготівковій та безготівковій формі на рахунок власника для зберігання на певних умовах.
М. Савлук [13]	Депозит (вклад) – це грошові кошти в національній та іноземній валюті, що передані власником або іншою особою за його дорученням у готівковій та безготівковій формах на рахунок власника для зберігання на певних умовах.
О. Васюренко [3]	Депозит – гроші, передані в банк їхнім власником для зберігання, які залежно від умов зберігання числяться на тому чи іншому банківському рахунку.
Р. Коцовська [6]	Депозит – це грошові кошти або банківські метали, розміщені вкладниками в банку на визначений договором строк.
Р. Тиркало [11]	Депозит – грошові кошти в готівковій або безготівковій формі, національній або іноземній валюті, що передані банку їх власником або третьою особою за дорученням та за рахунок власника для зберігання на певних умовах.
О. Петрук [9]	Депозит (вклад) – кошти, що надаються фізичними та юридичними особами в управлінні резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно з чинним законодавством України, або нерезиденту на чітко визначений термін та під процент, оформляються відповідною угодою.
С. Мочерний [8]	Банківські депозити – грошові засоби, які вносять у банк у вигляді вкладів, за які банк виплачує відсотки. Вклад – грошові кошти, внесені на зберігання в банк або інші фінансові установи. Депозит – гроші або цінні папери, внесені до кредитних установ (банків, ощадних інститутів) на зберігання підприємствами, організаціями та громадянами.
В. Стельмах [14]	Депозит (вклад) – грошові суми чи цінні папери, передані фізичними та юридичними особами, банківськими установами для зберігання на певних умовах.
М. Молдованов [15]	Депозити – кошти внесені в банк клієнтами – фізичними та юридичними особами – на певні рахунки та використані ними відповідно до режиму рахунку й банківського законодавства. Депозити – суми коштів (включаючи вартість цінних паперів), які суб'єкти депозитних операцій вносять у банк або які внаслідок чинного порядку здійснення банківських та фінансових операцій на певний час осідають на рахунках банку.
С. Фролов [16]	Депозит – грошові кошти чи цінні папери (акція, облігація), що вносяться для зберігання в кредитні установи (банк, ощадкаса). Вклад – грошові кошти населення, підприємств та організацій, що внесені для зберігання в банки на певних умовах.
<i>Близького зарубіжжя</i>	
А. Азрилян [2]	Депозит – вклад у банк та ощадні каси. Вклад – грошові кошти, внесені для зберігання в банки чи ощадбанки на певних умовах. Вклад банківський – грошові кошти юридичної чи фізичної особи в національній або іноземній валюті, що розміщені на рахунку в банку.
Б. Райзберг [17]	Банківські депозити – внески, грошові кошти, що вносяться в банки у вигляді вкладів, за якими банк виплачує проценти. Вклади – грошові кошти, що вносяться на зберігання в банк чи іншу фінансову установу.
А. Грязнова [4]	Банківські депозити (вклади) – грошові ресурси клієнтів у банках у формі вкладів за домовленостями та угодами. Вклад – це грошові ресурси фізичних осіб, що розміщені на рахунках у комерційних банках на певних умовах. Депозит – вклад у банки, грошові ресурси, що розміщені на зберігання в банку від імені фізичних та юридичних осіб на договірній основі.
В. Колесников [5]	Депозит – економічні відносини щодо передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку. Банківські депозити – вклади, грошові кошти, що вносяться в банки, за якими банк виплачує проценти. Вклад – грошові кошти, які внесені на зберігання в банк чи іншу фінансову установу.
Н. Александрова [18]	Депозит – сума грошових коштів клієнта, що передана ним у розпорядження банку, незалежно від строку та особливостей юридичного оформлення такої передачі.
<i>Дальнього зарубіжжя</i>	
П. Роуз [10]	Депозити – фінансові вимоги до банку з боку підприємств, приватних осіб та державних установ.
Н. Уолл [19]	Банківський депозит – суми, що розміщені в банку його клієнтами.

Джерело: складено автором на основі вивчення джерел [2–19]

та клієнт-депонентом щодо збереження на відкритих у банку рахунках з режимом функціонування «депо», які акумулюються шляхом не лише безпосередньо вкладних, але й розрахункових та кредитних операцій.

В інших аспектах, на нашу думку, принципових різниць в економічному змісті понять «депозит» і «вклад» не існує. Найвні відмінності у застосуванні термінів відображають історично складену практику в Україні називати вкладами переважно заощадження фізичних осіб, а депозитами – тимчасово вільні кошти на рахунках клієнтів – юридичних осіб.

Проте вважаємо, що не можуть розглядатись як повністю ідентичні поняття депозиту (банківського вкладу) в банківському праві та депозиту в цивільному праві. У першому випадку вклад є угодою, оформленою безпосередньо договором банківського вкладу, а в другому – будь-якою угодою, сутність якої полягає в тому, що банк приймає від клієнта грошові кошти або інші фінансові активи із зобов'язання повернути. На нашу думку, існування такої різниці зумовлене різними цілями банківського та цивільного законодавства. Метою банківського законодавства є визначення видів діяльності, що підлягають ліцензуванню (тобто мають публічно-правовий характер), а метою цивільного – встановлення конкретних прав та обов'язків сторін у зв'язку з конкретною банківською операцією (приватно-правовий характер). Отже, вважаємо, що поняття вкладу для цілей ліцензування, захисту заощаджень, прав споживачів фінансових послуг має трактуватись ширше, ніж просто внески власників на рахунки. У цьому випадку сама юридична природа угоди, що передувала створенню залишків на рахунках клієнта (вклад, позичка, переказ або підписка на цінні папери), не має значення.

Вважаємо, що термін «депозит» все ж таки має більш широке значення, ніж вклад, і характеризує відносини щодо передачі клієнт-депонентом банку-депозитарію права розпоряджатися грошовими коштами або іншими фінансовими активами на умовах, що передбачені будь-якою угодою, що регламентує рух коштів по депо-рахунку клієнта. Виходячи з цього, під депозитними ресурсами розуміємо всі кошти клієнтів, що розміщені на всіх клієнтських (депозитних) рахунках у банку.

Тепер проаналізуємо те, яким реально є стан депозитних ресурсів у банках України, які тенденції характерні для ринку останніми роками, які зміни та трансформації відбулись, які проблеми розвитку існують.

Сучасні реалії України останнього десятиліття є такими, що багато в чому під впливом подій та наслідків світової фінансово-економічної кризи 2008 року, а також банківської кризи в Україні 2014–2015 років, через власну необачну ресурсну політику більшості українських банків довелося вносити суттєві корективи в наявні моделі залучення коштів, що відбувалось на тлі суттєвої втрати довіри до банків з боку учасників ринку зокрема та суспільства загалом.

Так, на початку нульових років третього тисячоліття, з поширенням на терени пострадянських країн фінансової глобалізації, відбувся швидкий і великий за обсягами приплив доступного (дешевого) іноземного фінансового капіталу. Це було зумовлене загальною, притаманною фінансовій глобалізації світовою тенденцією зростання мобільності міжнародних капіталів через зниження регулювання їх транскордонного переміщення, а щодо України з 2005 року мало місце підвищення лояльності регуляторних органів до діяльності іноземних банків. Такі події принесли як позитивні трансформації (наприклад, швидкий розвиток кредитування та банківської діяль-

ності, що сприяло піднесенню ринкової кон'юнктури та розвитку економіки), так і значні проблеми для банків після стрімкого відпливу іноземних капіталів з настанням світової економічної кризи. Вже на початку 2009 року зовнішні кредитори припинили фінансувати українські банки, стали закривати діючі програми середньострокового фінансування, а зовнішні ринки капіталу виявилися просто зачиненими для більшості банків. Ресурсів на внутрішньому міжбанківському ринку також не вистачало, а ставки на ньому демонстрували відсутність довіри між контрагентами.

Таким чином, банки були вимушені переорієнтуватись на вітчизняні джерела ресурсів, причому не стільки розраховувати на підтримку рефінансування з боку регулятора, скільки шукати фінансові ресурси шляхом залучення на нові депозити коштів юридичних та фізичних осіб. Водночас на тлі проявів та наслідків кризи довіри останніх до банків вже була суттєво підірвана, а фізичні особи намагались масово вилучати свої й так незначні заощадження з українських банків. Окрім відпливу іноземних кредитів, банки України стикнулися з неспроможністю швидко й ефективно мобілізувати ресурси на внутрішньому ринку, а призупинити паніку та ресурсний колапс в банківській системі країни на початку 2009 року змогли лише жорсткі (але виправдані на той час) дії регулятора, такі як введення тимчасового мораторію на вилучення строкових банківських депозитів.

Проте у ситуації, з якою стикнулися банки України на межі 2008–2009 років, є своє логічне пояснення. Автор вважає, що, крім погіршення макроекономічної ситуації, суттєве значення в цьому відіграла тривала неувага українських банкірів до розроблення та впровадження ефективної депозитної політики до самих депозитних ресурсів. Можна стверджувати, що довгий час питання формування стабільної депозитної бази в Україні увага не приділялась взагалі. Зокрема, до традиційного джерела банківських ресурсів, а саме вкладів населення, сформувався досить скептичне ставлення банківських фахівців різних рівнів як до занадто дорогого та непотрібного [23–25].

Проте така ситуація не була б можливою, аби не доступ до іноземних запозичень, що отримали українські банки з поширенням в Україні фінансової глобалізації. Дефіцит депозитних ресурсів для фінансування все зростаючих кредитних операцій у період з 2006 по 2008 роки було ліквідовано за рахунок альтернативних джерел. Акцент було зроблено на запозиченні від банків. В результаті в останні 3 роки перед кризою в структурі банківських зобов'язань більш ніж у 2 рази зросла частка таких запозичень. Цей показник зріс із 17% на початку 2006 року до майже 40% на початок 2009 року. Частка коштів юридичних та фізичних осіб постійно зменшувалась [26].

Водночас у розвинених країнах вклади фізичних осіб завжди складали суттєву частку залучених ресурсів. Ці ресурси, звісно, недешеві, але кредити (як основний напрям їх використання) є найбільш доходними активами для банків. Окремі практики й аналітики навіть стверджували, що у дорогих та незначних за обсягами вкладах населення взагалі немає особливої потреби, слід просто нарощувати обсяги безоплатних залишків на рахунках корпоративних клієнтів [25; 26]. Однак така модель поведінки банків виявила свою недієздатність під час кризи та на стадії післякризового відновлення.

У цьому контексті автор вважає, що використання зовнішніх запозичень як базового джерела для фінансування кредитних операцій українськими банками взагалі є неоптимальним з огляду на значну залежність від

зовнішньої кон'юнктури, невідповідність у термінах, а також стосовно можливості реалізації валютних ризиків. Українські ж банки прийшли до цього чомусь не логічно, а вимушено. Повертати депозити, зокрема населення, їм довелося значним підвищенням процентних ставок. З 2010 року обсяги й частка депозитів населення в структурі ресурсів банків поступово збільшувались. Інформацію ілюструє рис. 1.

Фахівці відносили це до відновлення довіри населення до банків [27; 28]. Автор же вважає, що зміни, які відбувались після кризи 2008 року на депозитному ринку України, були позитивними, але недостатніми для повноцінного відновлення ресурсів банків. З урахуванням девальвації гривні (близько 80%), що сталася внаслідок кризи, наявний приріст депозитів не давав змогу банкам досягти обсягів ресурсів хоча б докризового рівня. Водночас викликана новою економічною нестабільністю хвиля банкрутства банків у 2014–2015 роках знову спричинила значний вплив депозитів населення. За рік їх обсяги (вперше з 2009 року) зменшилися з 442,0 до 418,1 млрд. грн. [1]. У 2015 році тенденція закріпилась, тому банківських ресурсів бракувало, особливо довгострокових. Структура депозитів також залишається далекою від оптимальної (близько 60% складають депозити до запитання й до 1 року). На тлі заборони надавати валютні споживчі кредити «недоречною» була також висока частка депозитів в іноземній валюті. Ситуація змінилась кардинально у 2014 році. За період з 1 січня 2014 року по 1 липня 2015 року обсяги строкових валютних депозитів фізичних осіб зменшилися з 20,4 до 8,5 млрд. грн. [1] за наявних обмежень щодо їх вилучення.

Після політичних подій 2013–2014 років, які виявились новою банківською кризою, владними структурами було прийнято рішення про очищення банківського сектору від «неякісних» банків та підвищення довіри до банків і банківської системи. Проте, на нашу думку, таке різке скорочення банківських установ лише збільшило

рівень недовіри населення до банків та стало приводом до масового вилучення депозитних вкладів перш за все фізичними особами.

Частково виправити ситуацію вдалось лише адміністративними методами, введенням у червні 2015 року мораторію на дострокове зняття коштів зі строкових складів, внесенням змін у низку законодавчих та нормативних актів, зокрема Цивільний кодекс [29]. Думки фахівців з цього питання різняться. Одні запевняють, що цей крок допоможе поліпшити питання ліквідності в банківській системі та зменшити прояви паніки на банківському ринку, дасть загалом позитивний вплив і на банки, і на клієнтів, посприє зростанню фінансової грамотності та розвитку фінансової культури. Інші вказують на тимчасовість ефекту від його впровадження, порушення прав вкладників та сумніви щодо вирішення проблем залучення саме довгострокових ресурсів. Ми також схиляємось до думки про неоднозначність прийнятих змін щодо обмежень прав власників строкових депозитів та вважаємо, що вирішувати питання ліквідності банків можна іншими, більш ринковими засобами (наприклад, введенням більш варіативної лінійки депозитних продуктів з правом вибору у вкладника умов строкового депозиту), проте це є предметом іншого дослідження.

Оцінити зміни, що сталися під час та після банківської кризи 2014–2015 років можна на підставі даних офіційної статистики, що представлені в табл. 2.

За аналізований період прослідковується постійна тенденція до збільшення обсягу (за 5 років обсяг збільшився на 179,58 млрд. грн, що у відсотковому значенні становить 25,55%). Найменший скачок відбувся у 2014 році (всього на 2,18%), причиною чого, більш за все, стало погіршення політичного та соціально-економічного стану, викликане подіями на Донбасі та в АР Крим. Найбільший скачок відбувся у 2016 році (на 12,43%), що було зумовлене покращенням економічної кон'юнктури. У 2017 році збільшення відбулось лише на 3,24% [1].

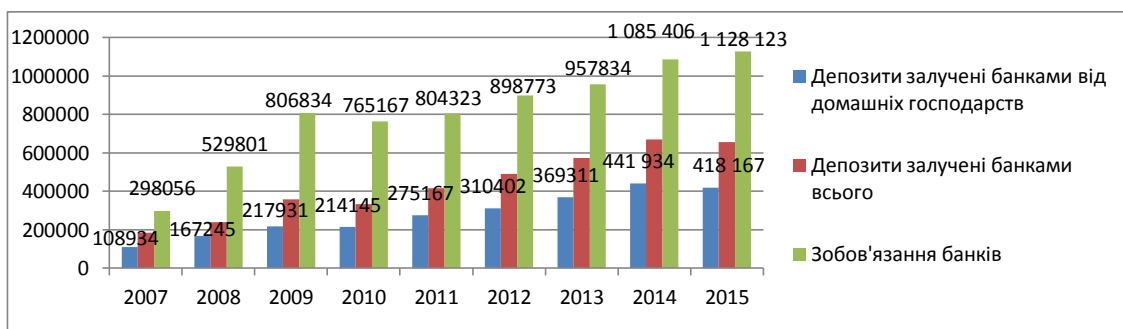


Рис. 1. Динаміка зобов'язань, депозитів у банках України у 2006–2015 роках (станом на початок року), млн. грн.

Джерело: розроблено автором на основі джерела [1]

Таблиця 2

Окремі показники депозитних ресурсів в банках України у 2013–2017 роках, млрд. грн. (станом на кінець року)

Рік	Усього коштів клієнтів	Строкові кошти юридичних осіб	Кошти юридичних осіб на вимогу	Строкові кошти фізичних осіб	Кошти фізичних осіб на вимогу
2013	702,91	261,02	137,34	441,89	82,53
2014	718,21	295,47	173,92	422,73	97,26
2015	760,3	360,45	238,13	399,84	107,56
2016	854,83	423,32	301,22	431,51	114,82
2017	882,49	403,93	–	478,57	–

Джерело: розроблено автором на основі джерела [1]

Водночас за аналізований період вклади фізичних осіб становлять у середньому 55,8%. Однак сталої тенденції до збільшення не спостерігається (питома вага завжди коливалась). Найбільша частка вкладів фізичних осіб була у 2013 році (62,87%), до 2016 року вона постійно зменшувалась (за 4 роки вона знизилась на 12,39%) [1]. Тобто, як вже зазначалось, фізичні особи почали масово забирати свої кошти з банків, також це було пов'язане зі скороченням кількості самих банків. Протягом трьох років вкладникам – фізичним особам було важко визначитися з тим, в якій саме банк варто вкладати кошти.

На відміну від цього, за рахунок коштів суб'єктів господарювання обсяги депозитних вкладень загалом постійно збільшувалися. За аналізований період в абсолютному значенні обсяг вкладів юридичних осіб зменшувався лише одноразово, а саме у 2017 році (на 19,39 млрд. грн.), загалом за 5 років обсяг збільшився на 142,91 млрд. грн. (на 54,75%) [1]. У 2016 та 2017 роках обсяг вкладів фізичних осіб знову почав збільшуватись на 31,67 та 47,06 млрд. грн. відповідно, що сталося через певну стабілізацію в банківському секторі та поступове повернення довіри населення до банків.

Незважаючи на постійне збільшення загального обсягу депозитів, їх структура залежно від валюти постійно змінювалась. Так, у 2013 році переважали вклади фізичних осіб у національній валюті (253,06 млрд. грн.), а вже у 2014 році – в іноземній валюті (224,58 млрд. грн.) [1].

По-перше, обсяг у національній валюті зменшувався з тієї ж причини, що й населення перестало довіряти банківському сектору, проте мала місце її значна девальвація. Отже, значне збільшення депозитів у національній валюті відбулось аж у 2017 році (на 39,77 млрд. грн.), тобто з настанням стабілізації курсу гривні.

По-друге, в кризовий період вкладати кошти в депозити в національній валюті було ризиковано, особливо якщо банк пропонував великі проценти по депозиту, існувала висока ймовірність його скорого банкрутства.

По-третє, номінально обсяги валютних вкладів зростали за рахунок їх конвертації через суттєву (майже у 2,5 рази) девальвацію гривні протягом 2013–2014 років. Проте обсяги вкладів суб'єктів господарювання за аналізований період мали тенденцію до збільшення (на 68,98 млрд. грн., або 38,74%). Також збільшення спостерігалось в іноземній валюті (на 73,93 млрд. грн., або 89,09%) [1].

Щодо кількості вкладників, то протягом аналізованого періоду маємо загальну тенденцію до їх зменшення. За 5 років показник зменшився на 6,4 млн. осіб (із 47,4 млн. до 41,0 млн.), що становило близько 13% [30]. Це пов'язане зі зменшенням довіри населення, адже частина забирала свої вклади; зменшенням загального числа вкладників за рахунок окупованих територій після подій 2013 року, а також банкрутством банків.

Незважаючи на постійне зменшення кількості самих вкладників, у 2016 та 2017 роках відбулося збільшення обсягу вкладів фізичних осіб. Це також говорить про те, що громадяни після 2015 року почали вкладати більше, також можна припустити, що деякікладають одразу в декілька банків задля диверсифікації ризиків, проте все це свідчить певною мірою про відновлення довіри до банків.

На фоні позитивних змін у банківському секторі та довіри населення до неї також відбувалось хоча й незначне, проте збільшення середнього розміру вкладу. Найбільше його значення припадає на 2017 рік (9 228 грн.) [30].

Як зазначалось раніше, після початку кризи банки почали стрімко підвищувати ставки за депозитами, що видно у 2013–2015 роки (середній показник збільшився

на 3,45% у гривнях, на 1,73% у доларах, на 1,95% у євро) [1]. Очевидно, що на фоні тодішніх подій таке підвищення було зроблене переважно задля обману клієнтів, адже тільки після чистки банківського сектору ставки почали повертатись на колишній рівень. Таким чином, на 2017 рік порівняно з 2014 роком індекси впали на 2,16% у гривнях, на 2,19% у доларах, на 2,06% у євро. Незважаючи на зниження ставок, після очищення банківського сектору та певної стабілізації в банківській та фінансовій сферах довіра населення до банків почала потроху відновлюватись.

Водночас вважаємо, що свою роль у поверненні вкладників до банків все ж таки відіграє вже сформована звичка українців щодо можливостей отримання пасивних доходів, сподіваємось на те, поступова зміна ментальності щодо розуміння необхідності обоюдних кроків банків та вкладників у бік створення партнерських відносин, які слід будувати не на очікуваннях захмарних прибутків від нераціональних процентних ставок з боку одних та шахрайств з боку інших, а на цивілізованих ринкових засадах.

Підсумовуючи результати аналізу тенденцій банківського депозитного ринку України, можемо зробити висновок, що основною причиною, що сьогодні заважає створенню в банках оптимальної структури, є відсутність у кредиторів і вкладників достатньої впевненості у фінансовій стійкості українських банків та довіри до держави як у населення, так і у господарюючих суб'єктів. Свою роль відіграє також небажання банків залучати депозити під наявні процентні ставки на більш довгий термін через загальну невизначеність, тому структура ресурсів, що склалася в банках України сьогодні, базується на нестабільних, переважно короткострокових, чутливих до політико-економічної ситуації в країні депозитах населення й дає змогу більш-менш активно розвивати лише короткострокові високо маржинальні кредитні продукти.

Закінчуючи, відзначимо, що скрізь у розвинутих країнах однією з ключових складових ресурсної стратегії банку є політика, що спрямована на систематичне вдосконалення управління саме депозитною базою (депозитними ресурсами). Більшість фінансових ресурсів банків, як відомо, створюється в процесі проведення депозитних операцій, а від правильної та ефективної їх організації, зрештою, залежить стабільність функціонування банку загалом, отже, довіра до нього. Отже, українським банкам для подальшої успішної діяльності просто необхідно більше уваги приділяти розробленню та реалізації своєї ресурсної та депозитної політики. Це стосується питань удосконалення економічних методів управління депозитними ресурсами загалом, а також управління ризиками депозитних операцій. Особливе місце має посідати використання найбільш сучасних маркетингових підходів, тому що сучасне суспільство споживачів разом з вимогами впевненості в стабільності банку все більш потребує індивідуальних підходів та постійного підвищення якості обслуговування.

**Висновки.** Однією з важливих характеристик банку як особливого посередника фінансового ринку є те, що його успішна робота базується переважно на ресурсах, залучених від клієнтів, основним джерелом яких є тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб. При цьому, як відомо, більшість цих ресурсів мобілізується банком шляхом здійснення депозитних операцій, а депозитні ресурси в банках у середньому складають близько 70–80% сумарних пасивів. Тобто сучасний класичний банк апріорі залежить безпосередньо від обсягів та складу



залучених та депозитних ресурсів, а їх якісні та кількісні характеристики визначають потенціал банку, впливають на його ліквідність, стабільність, фінансову стійкість. Отже, грамотна та зважена політика у сфері управління залученими, зокрема депозитними ресурсами, є не лише атрибутом якісного банківського менеджменту, але й без-

перечною умовою конкурентоспроможності, стабільної та прибуткової діяльності банку, довіри до нього з боку клієнтів та суспільства загалом. Якісна, стабільна (передбачувана) депозитна база реально виступає основою ресурсів класичного банку та запорукою його успішної діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>.
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Азрилияна. 4-е изд., доп. и перераб. Москва : Институт новой экономики, 2007. 1248 с.
3. Васюренко О. Банківські операції : навчальний посібник. Київ : Т-во «Знання» ; КОО, 2000. 243 с.
4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / коллектив авторов ; под общ. ред. А. Грязновой. Москва : Финансы и статистика, 2002. 1168 с.
5. Банковское дело : учебник / под ред. В. Колесникова, Л. Кроливецкой. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Финансы и статистика, 2008. 464 с.
6. Коцовська Р., Павлишин О., Хміль Л. Банківські операції : навчальний посібник. Київ : УБС НБУ ; Знання, 2010. 390 с.
7. Мороз А., Савлук М., Пуховкіна М. та ін. Банківські операції : підручник / за ред. А. Мороза. 3-те вид. Київ : КНЕУ, 2008. 608 с.
8. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : видавничий центр «Академія», 2005. 864 с.
9. Петрук О. Банківська справа : навчальний посібник / за ред. Ф. Бутинця. Київ : Кондор, 2004. 461 с.
10. Роуз П. Банковский менеджмент / пер. с англ. Москва : Дело Лтд., 2011. 768 с.
11. Тиркало Р. Банківська справа. Тернопіль : Карт-бланш, 2001. 316 с.
12. Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України. URL: <http://rada.gov.ua>.
13. Савлук М., Мороз А., Лазепко І. та ін. Гроші та кредит : підручник / за ред. М. Савлука. 6-те вид. Київ : КНЕУ, 2011. 589 с.
14. Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В. Стельмах (голова) та ін. Київ : Молодь, Ін Юре, 2007. 680 с.
15. Енциклопедичний словник бізнесмена. Менеджмент, маркетинг, інформатика / за заг. ред. М. Молдованова. Київ : Техніка, 2008. 265 с.
16. Фролов С. Банківська справа і основи митного регулювання в Україні: теорія та практика : навчальний посібник. Суми : ВТД «Університетська книга», 2004 368 с.
17. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. Москва : ИНФРА-М, 2006. 496 с.
18. Александрова Н., Александров Н. Банки и банковская деятельность для клиентов. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 224 с.
19. Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б. Экономика и бизнес. А–Я : словарь-справочник / пер. с англ. К. Ткаченко. Москва : ФАИР-ПРЕСС, 1999. 624 с.
20. Цивільний кодекс України : за станом на 16 січня 2003 року. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
21. Герасимович А., Алексеевко М., Парасій-Вергуненко І. та ін. Аналіз банківської діяльності : підручник / за ред. А. Герасимовича. Київ : КНЕУ, 2003. 599 с.
22. Про затвердження Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03>.
23. Кудряшов С. Споживчий банківський кредит в Україні: ресурсне забезпечення та ефективність : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси, кредит». Ірпінь, 2007. 19 с.
24. Лавров Р. Депозитна політика банку в сучасних умовах. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2010. № 4 (8). С. 182–187.
25. Волошин М. Керування депозитною діяльністю багатопродуктового банку. *Банківська справа*. 2012. № 2. С. 96–108.
26. Корнелюк Р. Час розплати: як банки повертатимуть зовнішні борги. URL: <http://www.epravda.com.ua>.
27. Писарев О. Депозит довіри. *Закон і бізнес*. 2009. № 34 (918). URL: <http://www.zib.com.ua/article>.
28. Корнелюк Р., Шпитко Є. Рейтинг надійності депозитів – 2013. URL: <http://real-economy.com.ua/publication>.
29. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов повернення строкових депозитів : Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/424-19>.
30. Офіційний сайт ФГВФО. URL: <http://www.fg.gov.ua>.

#### ДЕПОЗИТНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ, РЕАЛИИ И ТРАНСФОРМАЦИИ В УКРАИНЕ

**Аннотация.** Постоянный вопрос поиска ресурсов и конкуренция банков приводят к необходимости более углубленного исследования и решения проблемы депозитных ресурсов. В связи с этим вопросы наращивания депозитных ресурсов и решения проблем их трансформации приобретают особую остроту. В статье проведено исследование методических подходов к понятиям «депозит» и «привлеченные ресурсы», доказана близость дефиниций «депозит» и «вклад» по экономическому содержанию, но сделан акцент на их отличии в правовом аспекте. Оценено реальное состояние депозитных ресурсов в банках Украины, тенденции и трансформации депозитного рынка в последние годы. Акцентировано внимание на том, что большинству банков Украины пришлось существенно скорректировать модели привлечения ресурсов, что произошло на фоне существенной потери доверия к банкам. Сделан вывод о том, что грамотная политика в сфере управления депозитными ресурсами является условием стабильной и прибыльной деятельности банка и доверия клиентов к нему.

**Ключевые слова:** банковские ресурсы, депозит, вклад, депозитная операция, депозитные ресурсы, депозитная база.

**DEPOSIT RESOURCES AS A BASIS FOR SUCCESSFUL ACTIVITY OF THE BANK:  
THEORETICAL ASPECT, REALITY AND TRANSFORMATION IN UKRAINE**

**Summary.** The constant search for resources and competition among banks leads to the need for more in-depth research and solution of the problem of attracting resources to the bank. The bulk of banking resources, as is known, is formed in the process of deposit operations of the bank, from the effective and correct organization of which depends, ultimately, the stability of its functioning. In this regard, the issue of increasing deposit resources and solving the problems of their transformation acquires particular acuteness, which determined the relevance of the topic of the scientific article. The article deals with methodological approaches to the concepts of “deposit” and “attracted resources”. The existence of the habit of Ukrainians regarding the possibilities of obtaining passive incomes is indicated. The issue of reluctance of banks to attract deposits under the existing interest rates for a longer period due to general uncertainty is discussed. The importance of improving the economic methods of managing deposit resources in general is emphasized. It is indicated that in expensive and insignificant volumes of deposits of the population there is no special need at all. The author’s opinion on the ambiguity of the adopted changes in restrictions on the rights of owners of term deposits is given. The real condition of deposit resources in banks of Ukraine is estimated. The changes that took place after the 2008 crisis in the deposit market of Ukraine were analyzed. The tendencies and transformations of the deposit market in recent years have been analyzed. The emphasis is on the need to restore public confidence in banks. The author points out the panic in the banking market. For a long time, the question of the formation of a stable deposit base in Ukraine was not paid attention at all. The author exerts a positive influence both on banks and on clients in the growth of financial literacy and the development of financial culture. It is emphasized on the systematic improvement of management of deposit resources. Modern consumer society is increasingly in need of individualized approaches and continuous improvement of the quality of banking services.

**Key words:** bank resources, deposit, contribution, deposit operation, deposit resources, deposit base.

УДК 338.24:330.322](477)

**Руденко О. А.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування  
Черкаського державного технологічного університету*

**Rudenko Oksana**

*Ph.D., Department of Management and Business Administration  
Cherkasy State Technological University*

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЗАХОДІВ  
У СПОЛУЧЕНИХ ШТАТАХ АМЕРИКИ**

**Анотація.** У статті висвітлено особливості формування та регулювання інвестиційних заходів у Сполучених Штатах Америки. Досліджено основні комплекси заходів державного управління в Сполучених Штатах Америки щодо подолання наслідків кризи та формування сприятливого інвестиційного середовища. Досліджено причини та наслідки інвестиційних заходів, особливості регулювання інвестиційної діяльності на державному рівні. Узагальнено результати вжиття заходів антикризового державного управління. Наведено види державного управління, розкрито особливості руху інвестиційних потоків, досліджено динаміку прямих іноземних інвестицій у США, визначено цілі інвестиційної політики країни. Визначено організаційно-інноваційні напрями формування та регулювання інвестиційного потенціалу, що ґрунтуються на активізації новітніх наукових підходів.

**Ключові слова:** управління, державне управління, регулювання, інвестиційна діяльність, формування, інвестиційний потенціал.

**Вступ та постановка проблеми.** В умовах економічної невизначеності та глобального розвитку особливої актуальності набуває дослідження факторів, що сприяють забезпеченню стійкості та конкурентоспроможності національних економік. Серед них слід назвати збільшення обсягів, раціоналізацію структури, диверсифікацію джерел, обґрунтування пріоритетних напрямів та механізмів залучення й ефективного використання інвестиційних ресурсів, які формують інвестиційний потенціал української економіки. Сектор загального державного управління виконує в інвестиційному процесі особливі функції, а саме його регулятора та інвестора державних коштів.

Оскільки в Україні відбувається реформування економічних процесів відповідно до європейських стан-

дартів, актуально розглянути узагальнення зарубіжного досвіду щодо формування інвестиційного потенціалу та його регулювання. Зарубіжний досвід розвинених та постсоціалістичних країн, де ринкові та економічні процеси набули активного розвитку, а ринок та розвиненість економічної системи значно випередили Україну, зокрема через увагу до інвестиційного потенціалу, є надзвичайно важливим. Механізми та підходи, які застосовуються для його дослідження як в комплексі, так і в розрізі складників можуть стати основою формування відповідної управлінської платформи в нашій державі та її регіонах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні та зарубіжні вчені багато уваги приділяють вивченню та аналізу інвестиційного потенціалу як фактору забезпе-

чення економічної стабільності. Серед них слід назвати таких, як Дж. Копперн, В. Горт, В. Геєць, О. Колодізев, Я. Солтис, Г. Марков, Ф. Ткачик. Переважно дослідження науковців, таких як О. Пестрецова, С. Чимшит, В. Мельник, Б. Губський, стосуються світового досвіду залучення інвестицій, тенденцій макроекономічного зростання зарубіжних країн, аналізу динаміки та структури інвестицій. Так, С. Чимшит визначає управління потенціалом як цілеспрямоване формування складу та структури утворюючих елементів потенціалу та встановлення взаємозв'язків між ними [1]. І. Фесенко пропонує розглядати управління потенціалом як систематичну, динамічну, планову та комплексну діяльність щодо життєздатності, яка може розглядатись як сукупність взаємозв'язків та взаємодій між елементами системи управління, що спрямована на зміцнення конкурентних позицій, як наслідок, нарощення прибутку для забезпечення подальшого зростання [2].

Незважаючи на наявні дослідження, питання стану та розвитку інвестиційного потенціалу США залишається відкритим для нових дискусій. Адаже досі в країні не існує стійкої методичної, наукової, інформаційної бази з урахування специфічних регіональних особливостей, що забезпечило би сприятливий інвестиційний клімат і розвиток наукового потенціалу держави.

**Метою** статті є вивчення особливостей формування та регулювання інвестиційних заходів у Сполучених Штатах Америки.

**Результати дослідження.** Згідно з даними рейтингу легкості ведення бізнесу у 2016 році США займає 8 позицію у світі [3]. У світовому масштабі США залишаються глобальним лідером і як інвестор, і як реципієнт прямих іноземних інвестицій. Згідно з даними ЮНКТАД [3] у 2015 році на США припадає 21,5% світового притоку прямих іноземних інвестицій (379 млрд. дол. США) і 20,2% світового відтоку прямих іноземних інвестицій (299 млрд. дол. США). Динаміка прямих іноземних інвестицій США протягом останніх років подана на рис. 1.

Динаміка притоку та відтоку іноземних інвестицій (рис. 1) відображає стабільність у 2008 році, спад у 2009 році та динамічну нестабільність з 2010 року по 2014 рік. Частка розвинених країн у світовому припливі прямих іноземних інвестицій США зростає із 41% у 2014 році до 55% у 2015 році (рис. 1), розгорнувши тенденцію останніх п'яти років, коли регіони країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою стали основними одержувачами глобальних прямих іноземних

інвестицій. Зростаюча конкуренція з боку інших країн скоротила частку США у світових потоках прямих іноземних інвестицій до 22% у 2015 році, тоді як у 2000 році частка США у світових потоках прямих іноземних інвестицій становила 37% [4].

Водночас обсяги інвестиційних потоків США, незважаючи на несуттєві коливання, серед розвинених країн світу залишаються значними. У 2008–2015 роках США посідає друге місце у світі після Китаю за паритетом купівельної спроможності, частка у світовому ВВП у цей період становить від 20% до 15,79% [4, с. 322]. Це ж друге місце залишається за США за обсягом промислового виробництва та експорту в цей період (показники промислового виробництва та експорту становлять 3 605,9 млрд. дол. США та 1 598 млрд. дол. США), а за обсягом імпорту та товарообігом зовнішньої торгівлі утримують перше місце у світі (2 347 млрд. дол. США та 3 945 млрд. дол. США відповідно). Показник ВВП на одну особу у 2015 році становив 55,8 тис. дол. США, що суттєво вище, ніж показники Японії (38,1 тис. дол. США) та України (близько 2 100 дол. США за середнім офіційним курсом відповідного року), а також середній рівень по ЄС (38,7 тис. дол. США) [4, с. 322]. Інтенсивність інвестиційних вливань в економіку США за роками свідчить про високу інвестиційну привабливість галузей економіки та увагу, що приділяється інвестиційній політиці з боку держави та влади штатів. Для виявлення особливостей руху інвестиційних потоків у США розглянемо механізм їх обігу в економіці (рис. 2).

На рис. 2. зображено механізм обігу інвестиційних потоків в економіці США. Якщо ми розглядаємо внутрішній ринок як місцевий чи ринок штату, відразу зазначимо, що рух інвестицій тут здійснюється на міжрегіональному ринку (ринкові кордони міст неявні (адміністративні), активність інвестицій спостерігається на всіх рівнях економічної системи та стимулюється інститутами інфраструктури завдяки відповідній законодавчій базі та автоматизованості процесу). Ринок США є висококонкурентним та дуже активним як всередині, так і зовні. Інвестиційні процеси на рівні штату відбуваються через установи інфраструктури та учасників внутрішнього ринку, а внутрішній ринок тісно взаємодіє з установами інфраструктури та учасниками зовнішнього ринку. Таким чином, на внутрішній ринок мають вплив всі учасники інвестиційного процесу, але різною мірою. Якщо зовнішній ринок має певні особливості, то вони відображаються

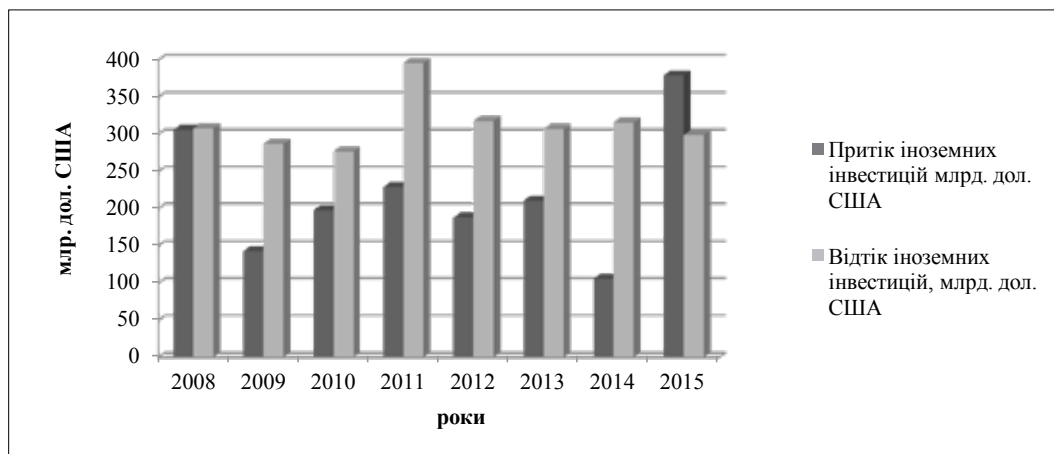


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій США у 2008–2015 роках млрд. дол. США

Джерело: сформовано автором на основі джерела [4]

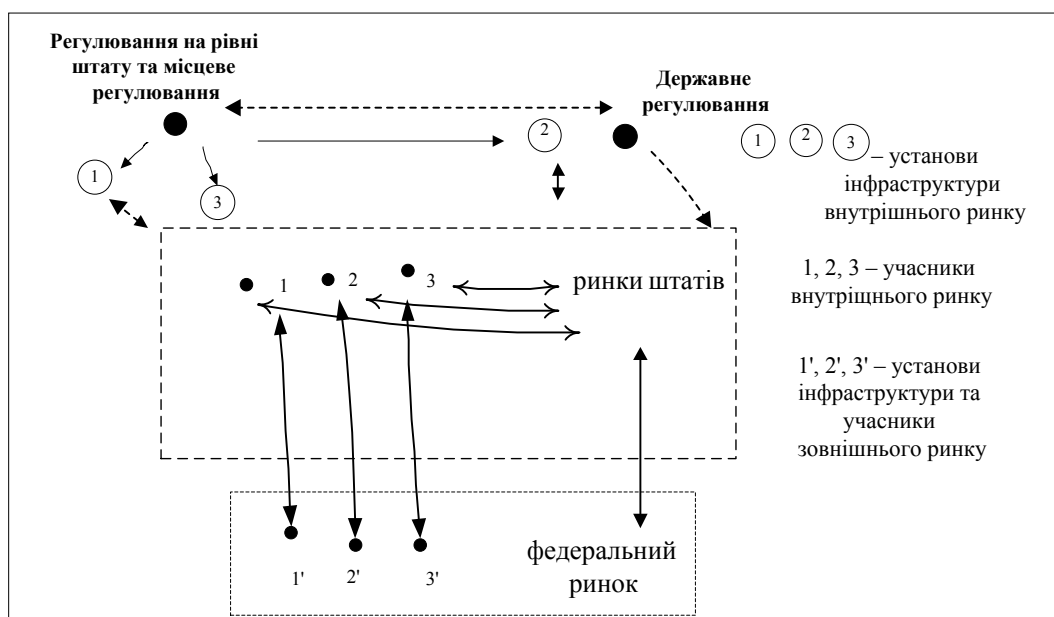


Рис. 2. Особливості руху інвестиційних потоків на рівні штатів

Джерело: сформовано автором

на внутрішньому ринку, але регулювання інвестиційного процесу відбувається безпосередньо на внутрішньому ринку через відповідні установи інфраструктури. Як видно з рис. 2, основою інвестиційного процесу США є рух інвестиційних потоків на внутрішньому ринку, а зовнішній ринок підтримує рух потоків в країні та виходить з інвестиційної активності штату.

Серед важливих особливостей формування інвестиційних потоків у США необхідно виділити такі:

- 1) загальне сприяння інвестуванню як з боку учасників ринку, так і з боку владних структур;
- 2) високий рівень конкуренції ринків;
- 3) вільний та активний обіг інвестицій за рахунок створення відповідних передумов у вигляді сприяння законодавчої бази, державної та місцевої влади;
- 4) активність інвестиційних потоків підсилюється інститутами інфраструктури, що сприяють та стимулюють їх обіг через привабливі умови кредитування та швидкість обслуговування інвестиційних коштів.

Загалом ефективність формування й обігу інвестиційних потоків у США є високою. Доцільно розглянути особливості регулювання та науковий аспект інвестиційних потоків у досліджуваній країні для визначення наголосів щодо формування інвестиційного потенціалу.

Регулювання інвестиційної діяльності США здійснюється через важелі законодавчого, ринкового та зовнішнього впливу. Регулювання інвестиційної діяльності в США залежить від сфер економіко-правового впливу на процес інвестування та містить регулювання фондового ринку, регулювання участі інвесторів у приватизації, податкове, бюджетне та кредитне регулювання, а також проведення гнучкої амортизаційної політики. У США, крім законодавчого, яке відображається через податкове, інвестиційне внутрішнє та зовнішнє регулювання, існує взаємозв'язок з ринковим (саморегулювання учасників інвестування, елементів інфраструктури) та федеральним регулюванням (рис. 3). Регулювання інвестиційних процесів з боку місцевої та державної влади є дещо опосередкованим та здійснюється в межах певних аспектів функціонування ринків (наприклад, принципи порушення

ринкових правил торгівлі, порушення наявних законів).

Різноманітність методів регулювання зумовлена широким спектром чинників, які впливають на динаміку та організацію інвестиційних процесів, а також містять програми й плани, стандарти й сертифікати, норми й нормативи, тарифи, ціни, акції, квоти та митні тарифи, цінні папери, субсидії та пільги, гарантії, податки й кредити [5]. Процес державного регулювання інвестиційної діяльності США забезпечує наявність низки умов регулювання, що включають умови ринкового механізму, макроекономічні, екологічні, фінансові та політичні, мотивації, нормативно-правові, соціальні та етнографічні, а також умови інформаційного забезпечення та державного регулювання [6]. На нашу думку, процес регулювання інвестиційної діяльності у США враховує об'єктивні фактори впливу на регулювання інвестиційного потенціалу країни загалом (рис. 3).

З рис. 3 видно, що дослідження, планування та прогнозування створюють наукову основу для регулювання інвестиційного потенціалу США та взаємодіють між собою. Дослідження інвестиційного потенціалу, що втілюється згодом у відповідних процесах, здійснює вплив на формування потенціалів економіки (базових, трансформаційної економіки, розвитку тощо). На основі цих досліджень здійснюються планування та формування інвестиційних стратегій регіонів, тобто з огляду на дослідження інвестиційного потенціалу, який в минулому створив ті чи інші інвестиційні напрями та розвинув економічні галузі, здійснюється формування нового потенціалу майбутніх інвестиційних процесів.

В регулюванні інвестиційної діяльності штатів наявні обмеження та коригування інвестиційних тенденцій. США є епіцентром світового технологічного та економічного прогресу завдяки високим відсотковим ставкам разом з низькими показниками інфляції та вірогідними прогнозами динаміки цін, що зумовлює значний приплив іноземних інвестицій в американську економіку. Скасування податків на дивіденди, що сплачуються іноземними власниками цінних паперів, сприяло поширенню акцій серед іноземців. Умови здійснення інвестиційної

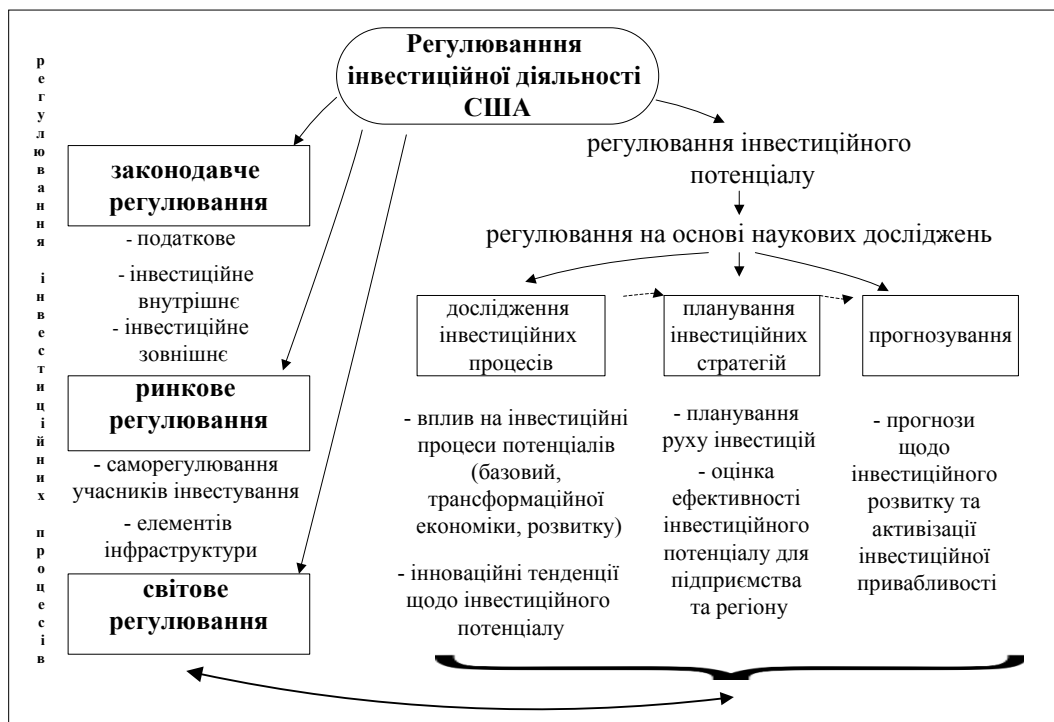


Рис. 3. Регулювання інвестиційних процесів у США

Джерело: сформовано автором

діяльності забезпечили найбільшу кількість іноземних інвесторів в цій країні, а саме законом про оподаткування встановлена умова гарантії відсутності будь-якої дискримінації [7, с. 353–354].

Незважаючи на загальносвітову тенденцію щодо заохочення іноземних інвестицій, уряд країни США суворо контролює обмеження для окремих видів прямих іноземних інвестицій (в оборонну галузь США; проекти, пов'язані з виробництвом та переробкою плутонію, експлуатацією ядерних реакторів та похованням відходів; галузь зв'язку й теле-радіокомунікації). Федеральний резервний банк США має право відмовити будь-якій зарубіжній фінансовій установі в проханні почати роботу на американському фінансовому та фондовому ринку, якщо іноземний уряд не надає адекватних умов компаніям та фірмам США; накладаються обмеження на участь іноземного капіталу під час створення акціонерних компаній у сфері повітряного та морського транспорту.

Надходження іноземних інвестицій позитивно впливає на розвиток країни, якщо уряд країни здійснює власну потужну економічну політику та залучає іноземні інвестиції відповідно до її пріоритетів. Для їх правильності та довгострокової ефективності пріоритетними є дослідження, побудовані на сучасних та класичних наукових підходах, міждисциплінарних методиках та моделях прогнозування. Наукова складова інвестиційних процесів у США ґрунтується на всебічному дослідженні інвестиційного потенціалу як основи для інвестиційної діяльності, її розвитку, планування та прогнозування. Увага сконцентрована на поєднанні сучасних та класичних підходів до дослідження динаміки як наявних інвес-

тицій, так і потенційних їх можливостей, які виходять з уже реалізованих проектів. Прогнозування та планування інвестиційної діяльності ґрунтується на масштабних наукових дослідженнях можливостей галузей, підприємств, суб'єктів господарювання та учасників ринкових відносин (наявних та потенційних). Таким чином, до основних рис, які вирізняють особливості розвитку, регулювання та дослідження інвестиційного потенціалу у США відносимо такі:

1) інвестиційний процес є наслідком дослідження інвестиційного потенціалу;

2) регулювання інвестиційного потенціалу здійснюється в межах певного діапазону, який не заважає активності учасників інвестиційних відносин та сприяє активній інвестиційній діяльності;

3) всі складові інвестиційного процесу, зокрема дослідження інвестиційного потенціалу, мають на меті активне сприяння розвитку інвестиційної активності, що, незважаючи на певні коливання інвестиційних потоків, створює відповідну основу для органічного поєднання складників інвестиційного процесу та їх сумарної ефективності.

**Висновки.** Як свідчить досвід досліджених країн, регулювання інвестиційної діяльності на законодавчому та ринковому рівнях має здійснюватися паралельно з регулюванням інвестиційного потенціалу на основі наукових досліджень, а взаємозв'язок регулювання інвестиційних процесів збільшує кількість іноземних інвестицій в країні. Досвід регулювання інвестиційної діяльності розвинених країн та країн постсоціалістичного ладу показали необхідність включення наукової складової в процес регулювання інвестиційного потенціалу.

**Список використаних джерел:**

1. Фесенко І. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств. *Вісник економічної науки України*. 2010. № 1 (17). С. 138–142.
2. Чимшит С. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем : монография. Донецк : Монолит, 2008. 326 с.
3. Дані Світового Банку. URL: <http://www.worldbank.org> (дата звернення: 14.12.2017).
4. Доклад о мировых инвестициях – 2016. *Publications Library*. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_Overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf) (дата звернення: 18.09.2017).
5. Федоренко І. Механізм державного регулювання і планування залучення інвестицій : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03. Харків, 2002. 20 с.
6. Демчук Н. Стратегічне планування інвестиційної діяльності харчових підприємств: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04. Херсон, 2014. 40 с.
7. Федоренко В. Инвестознaвство : підручник. Київ : МАУП, 2004. 480 с.

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ**

**Аннотация.** В статье освещены особенности формирования и регулирования инвестиционных мероприятий в Соединенных Штатах Америки. Исследованы основные комплексы мероприятий государственного управления в Соединенных Штатах Америки по преодолению последствий кризиса и формирования благоприятной инвестиционной среды. Исследованы причины и последствия инвестиционных мероприятий, особенности регулирования инвестиционной деятельности на государственном уровне. Обобщены результаты принятия мероприятий антикризисного государственного управления. Приведены виды государственного управления, раскрыты особенности движения инвестиционных потоков, исследована динамика прямых иностранных инвестиций в США, определены цели инвестиционной политики страны. Определены организационно-инновационные направления формирования и регулирования инвестиционного потенциала, которые основаны на активизации новейших научных подходов.

**Ключевые слова:** управление, государственное управление, регулирование, инвестиционная деятельность, формирование, инвестиционный потенциал.

**FEATURES OF FORMATION AND REGULATION  
OF INVESTMENT ACTION IN UNITED STATES OF AMERICA**

**Summary.** Economic growth of any country in the world is impossible without the availability of resources for economic development. Investments are the most important source of economic growth. The development of the investment sphere of the economy has always occupied a major place in economic thought. The category of investments is an element of economic growth of economic activity of both Ukraine and countries of the world. It is advisable to consider the investment potential in closely interconnected and mutually beneficial groups of potential with intellectual, resource-raw material, infrastructure, and innovation, institutional, consumer, market-financial, climatic, geopolitical and legal potential. Effective investment development is due to the difficult economic growth of investment potential, the key to which is the information potential and, in particular, image potential as one of the most important components of investment potential. Taking into account the current progress and the level of implementation of computer and electronic technologies taking into account the economic, technological and social importance of investment potential, the question of the reliability of investment support of the national economy is extremely acute. Thus, the investment potential of the national economy is the main goal, for which the country's policy is primarily directed. Today, the investment market does not provide all the components of its development and formation, therefore, stable functioning and development in interconnection with other branches should be the highest priority of national economy management. The experience of the leading countries of the world shows that effective formation and regulation of investment potential is carried out through management of component capacities. The cumulative effect created by the regulation of the created components of capacity, far exceeds the efficiency of regulation of only investment potential. The reason for this is the use of analytical base in the methodology of forming investment potential.

**Key words:** management, public administration, regulation, investment activity, formation, investment potential.

**Рудь І. Ю.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Миколаївського національного університету  
імені В.О. Сухомлинського*

**Кондрацька К. В.**

*студентка  
Миколаївського національного університету  
імені В.О. Сухомлинського*

**Rud Inna**

*Associate Professor of Finance,  
Banking and Insurance Ph.D.  
National University of Nicholas V.O. Sukhomlynsky*

**Kondratska Katya**

*Student  
National University of Nicholas V.O. Sukhomlynsky*

## СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Анотація.** У статті розглянуто теоретичні аспекти визначення страхового ринку, його структуру. Деталізовано динаміку кількості страхових компаній у розрізі їх видів та основні показники діяльності страхового ринку. Для аналізу стану страхового ринку розглянуто обсяги страхових премій та страхових виплат, кількість укладених договорів страхування, обсяг надходжень та питому вагу валових страхових премій, страхові резерви, активи страховиків. Розглянуто фактори впливу на страховий ринок України. Наведено рейтинг лідерів серед страхових компаній України за чистими страховими преміями. Визначено низку проблем, які необхідно вирішити для конкурентоспроможного функціонування страхового ринку. Для подолання проблем для ефективного функціонування страхового ринку України наведено шляхи покращення його діяльності.

**Ключові слова:** страхування, страховий ринок, структура страхового ринку, страхова компанія, страхові премії, страхові виплати.

**Вступ та постановка проблеми.** Ринок страхових послуг є одним з ключових елементів ринкової інфраструктури та фінансової системи будь-якої держави. З огляду на складні політичні та економічні умови в країні особливим є питання забезпечення захисту всіх учасників господарської діяльності від потенційних загроз та негативних факторів. Задля уникнення ризиків або їх мінімізації у світовій практиці широко застосовують страхування як спосіб відшкодування економічних збитків, завданих стихійними лихами, промисловими аваріями, катастрофами, захист інтересів фізичних та юридичних осіб за настання непередбачених подій тощо. Сьогодні страхування є одним з провідних секторів економіки, адже воно сприяє акумулюванню заощаджень у вигляді страхових премій та перетворенню їх на інвестиції. Досконала система страхового захисту є підґрунтям забезпечення більш високого рівня стабільності народногосподарського відтворювального процесу, досягнення соціальної злагоди, а також гарантом високого рівня життя населення. Створення дієвої системи захисту інтересів громадян, підприємців, держави, підтримання соціальної стабільності суспільства неможливе без ефективного функціонування ринку страхових послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні основні проблеми теорії та практики страхування й особливості функціонування ринку страхових послуг України, перспективи подальшого розвитку досліджуються в роботах таких провідних науковців, як В. Базилевич, Н. Внукова, О. Гаманкова, Н. Дудченко, Ф. Журавка, О. Журавка, В. Зюбін, О. Козьменко, О. Корват, Л. Онищенко, С. Осадець. Проте завжди актуальним є вивчення

сучасних тенденцій та перспективних напрямів розвитку вітчизняного ринку страхових послуг, яке зумовлює актуальність цього дослідження та має відповідну теоретичну й практичну значимість.

**Метою** статті є вивчення теоретичних аспектів визначення страхового ринку, його аналіз в сучасних умовах, визначення основних проблем його розвитку та шляхів покращення ефективності функціонування.

**Результати дослідження.** Страховий ринок є певною сферою грошових відносин, у якій об'єктом купівлі-продажу є страхові послуги. Розглядаючи досвід країн з розвиненою економікою, можемо сказати, що страхування забезпечує суб'єктам господарської діяльності страховий захист їхніх інтересів від фінансових ризиків, фізичним особам – захист майнових інтересів.

В сучасній науковій літературі поняття страхового ринку має різні визначення, які залежать від підходу вчених до його дослідження (табл. 1).

Отже, враховуючи специфіку, властиву страхуванню щодо інституціональної теорії, узагальнюючи погляди вчених, страховий ринок можемо охарактеризувати як сукупність різноманітних інститутів та механізмів, спрямованих на зниження втрат і ризиків учасників страхового ринку. Ними можуть бути страховики, страхувальники, застраховані, вигодонабувачі, посередники, а також асоціації страховиків.

Діяльність кожного суб'єкта ринкових відносин пов'язана з ризиком, який необхідно попереджувати, зменшувати та фінансувати, на що спрямована діяльність ринку страхових послуг, який через страхові організації шляхом використання особливих механізмів забезпечує процес безперервного суспільного відтворення.

Підходи до тлумачення поняття «страховий ринок»

Автор	Сутність трактування
С. Осадець [5]	Сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу.
Я. Шумелда [9]	Економічні відносини в межах певної території, в процесі яких формуються попит, пропозиція та ціна на страхові продукти, укладаються договори страхування та виконуються зобов'язання згідно з ними.
В. Базилевич [1]	Частина фінансового ринку, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються попит і пропозиція на нього.
О. Гаманкова [2]	Є складовою як фінансового ринку (ринку грошей і ринку капіталів, оскільки на цих ринках страхові компанії розміщують свої капітали, використовуючи певні фінансові інструменти), так і ринку фінансових послуг, оскільки страхові компанії як фінансові посередники залучають кошти страхувальників, продаючи страхові послуги.
О. Залетов [3]	Сукупність фінансово-економічних відносин, завдяки яким перерозподіляється частина національного доходу та сукупного суспільного продукту шляхом особливого методу утворення страхового фонду грошових ресурсів.
В. Плиса [7]	Форма організації грошових відносин з формування та розподілу страхового фонду для забезпечення страхового захисту суспільства.
О. Козьменко [4]	Сукупність інститутів і механізмів зі створення, купівлі-продажу та споживання страхових послуг.

Таблиця 2

Кількість страхових компаній

Кількість страхових компаній	Станом на 31 грудня 2016 року	Станом на 31 грудня 2017 року	На кінець кварталу	
			I кварталу 2017 року	I кварталу 2018 року
Загальна кількість	310	294	307	292
зокрема, СК "non-life"	271	261	268	260
зокрема, СК "Life"	39	33	39	32

Отже, без функціонування потужного ринку страхових послуг неможливі створення ефективної системи захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, забезпечення економічної безпеки держави. Крім того, страхування є важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого їх використання задля компенсації збитків, спричинених внаслідок страхових подій, а також захищає бізнес від фінансових ризиків та забезпечує соціальну підтримку.

Звертаючись до аналізу сучасного стану ринку страхових послуг та спираючись на статистичні дані, підкреслюємо, що він залишається одним з найбільш капіталізованих серед інших небанківських фінансових ринків.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31 березня 2018 року становила 292, зокрема СК "life" – 32 компанії, СК "non-life" – 260 компаній (станом на 31 березня 2017 року – 307 компаній, зокрема СК "life" – 39 компаній, СК "non-life" – 268 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Так, станом на 31 березня 2018 року порівняно з аналогічною датою 2017 року кількість компаній зменшилась на 15 [6].

Деталізована динаміка кількості страхових компаній у розрізі їх видів за 2016–2018 роки наведена в табл. 2.

Стан страхового ринку, рівень його інтеграції та затребуваність характеризуються обсягами страхових премій та страхових виплат. Великого значення у визначенні стабільності ринку набуває рівень капіталізації страховиків, тобто обсяг власних коштів та страхових резервів.

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в табл. 3.

Порівняно з I кварталом 2017 року на 722,6 млн. грн. (6,6%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 1 712,1 млн. грн. (26,7%). Збільшення валових страхових

премій відбулось майже за всіма видами страхування, такими як автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») (збільшення валових страхових платежів на 461,2 млн. грн. (20,7%)); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 365,0 млн. грн. (72,2%)); страхування кредитів (збільшення валових страхових платежів на 224,8 млн. грн. (в три рази)); страхування життя (збільшення валових страхових платежів на 193,8 млн. грн. (30,6%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 163,6 млн. грн. (65,9%)); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (збільшення валових страхових платежів на 143,8 млн. грн. (18,9%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 69,9 млн. грн. (40,3%)).

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за I квартал 2018 року становила 69,9%, що на 11,1 в. п. більше, ніж у I кварталі 2017 року.

Протягом аналізованого періоду збільшилась кількість укладених договорів страхування на 19 531,9 тис. од. (на 70,1%), при цьому на 491,2 тис. од. (на 3,1%) зросла кількість договорів з добровільного страхування, зокрема збільшилась кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків на 1 571,6 тис. од. (на 20,3%), кількість укладених договорів на страхування фінансових ризиків, навпаки, зменшилась на 1 277,8 тис. од. (на 44,0%). Кількість укладених договорів з обов'язкового страхування збільшилась на 18 696,0 тис. од. (або в 1,6 рази) за рахунок збільшення договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 18 657,9 тис. од. (в 1,9 рази).

Обсяг валових страхових виплат/відшкодувань порівняно з I кварталом 2017 року збільшився на 823,6 млн. грн. (35,1%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 840,4 млн. грн. (37,2%). Зростання обсягів валових страхових виплат у I кварталі 2018 року



## Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

Показники	I квартал 2017 року	I квартал 2018 року	Темпи приросту I кварталу 2018 року до I кварталу 2017 року	
			млн. грн.	%
<i>Кількість договорів страхування, укладених протягом звітнього періоду, тис. од.</i>				
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті	17 996,8	18 870,8	–	4,9
зокрема, договори зі страхувальниками – фізичними особами	17 280,7	17 751,1	–	2,7
Кількість договорів обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	9 848,7	28 506,6	–	189,4
<i>Страхова діяльність, млн. грн.</i>				
Валові страхові премії	10 895,9	11 618,5	722,6	6,6
Валові страхові виплати	2 343,5	3 167,1	823,6	35,1
Рівень валових виплат, %	21,5	27,3	–	–
Чисті страхові премії	6 406,9	8 119,0	1 712,1	26,7
Чисті страхові виплати	2 259,2	3 099,6	840,4	37,2
Рівень чистих виплат, %	35,3	38,2	–	–
<i>Перестраховання, млн. грн.</i>				
Сплачено на перестраховання	5 494,8	4 349,0	-1 145,8	-20,9
зокрема, сплачено перестраховикам-резидентам	4 489,0	3 499,5	-989,5	-22,0
перестраховикам-нерезидентам	1 005,8	849,5	-156,3	-15,5
Виплати, компенсовані перестраховиками	283,1	435,1	152,0	53,7
зокрема, компенсовані перестраховиками-резидентами	84,2	67,5	-16,7	-19,8
перестраховиками-нерезидентами	198,8	367,6	168,8	84,9
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	8,9	9,9	1,0	11,2
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	0,02	0,3	0,3	1400,0
<i>Страхові резерви, млн. грн.</i>				
Обсяг сформованих страхових резервів	20 303,7	22 221,7	1 918,0	9,4
резерви зі страхування життя	7 715,1	8 310,6	595,5	7,7
технічні резерви	12 588,6	13 911,1	1 322,5	10,5
<i>Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.</i>				
Загальні активи страховиків	53 862,7	54 546,3	863,6	1,6
Активи, визначені ст. 31 ЗУ України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	34 176,4	34 871,4	695,0	2,0
Обсяг сплачених статутних капіталів	12 868,7	12 363,7	-505,0	-3,9

мало місце у більшості видів страхування. Так, збільшились валові страхові виплати з таких видів страхування, як автострахування (збільшення валових страхових виплат на 248,8 млн. грн. (20,6%)), страхування фінансових ризиків (збільшення валових страхових виплат на 187,8 млн. грн. (61,3%)), страхування життя (збільшення валових страхових виплат на 122,2 млн. грн. (94,7%)), страхування майна (збільшення валових страхових виплат на 93,1 млн. грн. (167,7%)), медичне страхування (безперервне страхування здоров'я (збільшення валових страхових виплат на 79,4 млн. грн. (19,3%)), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових виплат на 79,3 млн. грн. (в 14 разів)).

Рівень валових виплат порівняно з аналогічним періодом 2017 року збільшився на 5,8 в. п. та становив 27,3%. Рівень чистих страхових виплат станом на 31 березня 2018 року становив 38,2%, що більше на 2,9 в. п. порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з медичного страхування, а саме 54,4% та

56,1%, за видами добровільного особистого страхування він становить 36,9% та 41,2%, за видами недержавного обов'язкового страхування – 48,8% та 49,4% (з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 52,5% та 53,0%).

Операції вихідного перестраховання у I кварталі 2018 року порівняно з аналогічним періодом 2017 року зменшилися на 1 145,8 млн. грн. (20,9%) за рахунок зменшення на 989,5 млн. грн. (22,0%) перестраховання всередині країни та на 156,3 млн. грн. (15,5%) операцій з перестраховання зі страховиками-нерезидентами.

Страхові резерви станом на 31 березня 2018 року зросли на 1 918,0 млн. грн. (9,4%) порівняно з аналогічною датою 2017 року, при цьому технічні резерви зросли на 1 322,5 млн. грн. (10,5%), а резерви зі страхування життя – на 595,5 млн. грн. (7,7%).

Порівняно з аналогічною датою 2017 року збільшились такі показники, як загальні активи страховиків (на 863,6 млн. грн., або 1,6%), активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів (на 695,0 млн. грн., або 2,0%).

Рейтинг страхових компаній за валовими страховими преміями за 6 місяців 2018 року

№	Назва компанії	Премії на 30 червня 2018 року, тис. грн.	Премії на 30 червня 2017 року, тис. грн.	Темп, %
1	УНІКА	1 139 945	933 079	22,17
2	КРЕМЕНЬ	1 108 231	2 093 816	-47,07
3	АХА СТРАХУВАННЯ	915 599	800 789	14,34
4	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	895 962	837 612	6,97
5	PZU УКРАЇНА	669 546	659 871	1,47
6	ТАС СГ	631 057	458 234	37,71
7	ІНГО Україна	552 965	486 734	13,61
8	УКРАЇНЬСКА СТРАХОВА ГРУПА	443 382	391 487	13,26
9	КРЕДО	436 696	405 347	7,73
10	ПРОВІДНА	430 062	459 614	-6,43

Останнім часом значно посилилась конкуренція між банківським та страховим бізнесом, а переможцями в цій конкурентній боротьбі часто стають страхові компанії. У табл. 4 наведено рейтинг лідерів серед страхових компаній України за чистими страховими преміями, отриманими у 2018 році [8].

З табл. 4 можна побачити, що страхові премії таких компаній, як «Уніка», «АХА страхування», «Арсенал страхування», «PZU Україна», «ТАС СГ», «Інго Україна», «Українська страхова група» та «КРЕДО», збільшились у 2018 році порівняно з 2017 роком. Страхові премії компанії «КРЕМЕНЬ» та «ПРОВІДНА», навпаки, зменшились. Проте це не завадило страховій компанії «КРЕМЕНЬ» зайняти лідируючу позицію, а саме друге місце.

Отже, проаналізувавши показники страхового ринку України у 2018 році, можемо зробити висновок, що хоча кількісні показники мають тенденцію до зростання, проте функціональні та інституційні характеристики страхового ринку України загалом не відповідають реальним потребам економіки та прагненням світових страхових ринків, що обумовлює його уповільнений розвиток у глобальному процесі формування світової фінансової системи.

Водночас стримує розвиток страхового ринку низка таких проблем, які необхідно вирішити для конкурентоспроможного функціонування:

- несприятлива політична та економічна ситуація в країні;
- недосконала нормативно-правова база;
- недостатність фінансового забезпечення населення;
- відсутність довіри населення до страхових компаній та низький рівень володіння інформацією про стан і можливість страхового ринку;
- низький рівень забезпеченості страхових вкладень;
- відсутність достатньої кількості кваліфікованих фахівців у цій галузі;

- знецінення національної валюти;
- невідповідність ролі та місця страхування завданням, які стоять перед Україною в сучасних умовах формування ринкової економіки;

– неповна відповідність сучасного стану страхового ринку тенденціям розвитку світового страхового ринку.

Отже, для подолання зазначених проблем та ефективного функціонування страхового ринку Україні варто вжити таких заходів:

- застосування новітніх технологій та впровадження інновацій у страховій діяльності;
- вдосконалення законодавчої бази;
- впровадження міжнародних стандартів ведення страхової діяльності;
- визначення надійної та ефективної стратегії розвитку страхового ринку України;
- вжиття просвітницьких заходів населення задля популяризації страхових послуг.

Узагальнюючи вищезазначене, можемо стверджувати, що страховий ринок України перебуває на етапі розвитку та інтеграції у світовий простір. Незважаючи на певні здобутки, він характеризується недоліками, наявність яких показує перспективи розвитку, отже, потенціал для України.

**Висновки.** Проведені дослідження свідчать про те, що страховий ринок України перебуває на етапі формування, поступово адаптуючись до вимог європейського та світового ринків. Задля покращення ситуації вітчизняним страховикам необхідно переймати зарубіжний страховий досвід та змінювати власні моделі функціонування, зокрема вдосконалювати механізм державного регулювання діяльності страхових компаній, адаптувати до світових стандартів страхове законодавство, впроваджувати новітні технології зі страхування та новітні стандарти якості обслуговування в цій сфері.

#### Список використаних джерел:

1. Базилевич В., Базилевич К. Страхова справа : навчальний посібник. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2003. 250 с.
2. Гаманкова О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : КНЕУ, 2009. 283 с.
3. Залетов О. Страхування : навчальний посібник. Київ : Міжн. Агенція "BeeZone", 2003. 304 с.
4. Козьменко О., Козьменко С., Васильєва Т. Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / кер. авт. проекту О. Козьменко. Суми : Університетська книга, 2012. 316 с.
5. Осадець С., Арюх Т., Гаманкова О. Страхові послуги : підручник. Київ : КНЕУ, 2007. 464 с.
6. Підсумки діяльності страхових компаній України. URL: <http://www.forinsurer.com.ua>.
7. Плиса В. Страхування : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Каравела, 2005. 391 с.
8. Рейтинги страхових компаній України. URL: <http://forinsurer.com/ratings>.
9. Шумелда Я. Страхування : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Міжнародна агенція «Бізон», 2007. 384 с.

## СТРАХОВОЙ РЫНОК УКРАИНЫ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические аспекты определения страхового рынка, его структура. Детализированы динамика количества страховых компаний в разрезе их видов и основные показатели деятельности страхового рынка. Для анализа состояния страхового рынка рассмотрены объемы страховых премий и страховых выплат, количество заключенных договоров страхования, объем поступлений и удельный вес валовых страховых премий, страховые резервы, активы страховиков. Рассмотрены факторы влияния на страховой рынок Украины. Приведен рейтинг лидеров среди страховых компаний Украины по чистым страховым премиям. Определен ряд проблем, которые необходимо решить для конкурентоспособного функционирования страхового рынка. Для преодоления этих проблем для эффективного функционирования страхового рынка Украины приведены пути улучшения его деятельности.

**Ключевые слова:** страхование, страховой рынок, структура страхового рынка, страховая компания, страховые премии, страховые выплаты.

## UKRAINE'S INSURANCE MARKET: ANALYSIS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

**Summary.** The article deals with theoretical aspects of the definition of the insurance market, its structure, because the insurance market is one of the key elements of the market infrastructure and financial system of any state. Creation of an effective system of protection of the interests of society is impossible without the effective functioning of the insurance services market. The insurance market can be characterized as a set of various institutions and mechanisms aimed at reducing the losses and risks of the participants in the insurance market. The insurance market is the second in terms of capitalization among other non-bank financial markets. The number of insurance companies tends to decrease; therefore the dynamics of the number of insurance companies in terms of their types and the main indicators of the insurance market activity was detailed. For the analysis of the state of the insurance market, the volume of insurance premiums and insurance payments, the number of insurance contracts concluded, the volume of revenues and the share of gross insurance premiums, insurance reserves, and assets of insurers were considered. The factors of influence on the insurance market of Ukraine are considered. Recently, competition between banking and insurance business has intensified considerably, therefore, the rating of leaders among Ukrainian insurance companies according to net insurance premiums was given. Although quantitative indicators tend to increase, yet the characteristics of the Ukrainian insurance market in general do not correspond to the real needs of the economy and the aspirations of the world's insurance markets. There are a number of problems that hamper the development of the insurance market and which need to be addressed for the competitive functioning of the insurance market. To overcome the problems for the effective functioning of the insurance market, Ukraine has been given ways to improve its operations. The conducted studies indicate that the insurance market of Ukraine is at the stage of formation, gradually adapting to the requirements of European and world markets. In order to improve the situation domestic insurers need to take foreign insurance experience and change their own models of operation, to introduce the latest technologies in insurance.

**Key words:** insurance, insurance market, structure of the insurance market, the insurance company, insurance premiums, insurance payments.

УДК 338.658.334

Сікестіна Н. Г.

*асистент кафедри економічного аналізу і обліку  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний університет»*

Siketina Natalya

*Assistant of Economic Analysis and Accounting Department  
National Technical University "Kharkov Polytechnic University"*

## ВИРОБНИЧО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЕЛЕМЕНТ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО МІНЛИВИХ УМОВ

**Анотація.** У статті запропоновано науковий підхід до застосування адаптації промислових підприємств до мінливих зовнішніх умов в процесі забезпечення розвитку виробничо-інноваційного кластеру шляхом визначення та реалізації їхнього потенціалу. Для забезпечення стратегічного розвитку промислового підприємства з його виробничим потенціалом поєднується інноваційний, який комплексно характеризує можливості підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Отже, попередження фази стагнації у вітчизняній економіці та забезпечення її ефективної діяльності на зовнішніх ринках є можливими за адаптації виробничо-інноваційного потенціалу промислових підприємств до умов мінливого зовнішнього середовища. План адаптації промислових підприємств – учасників кластеру може включати встановлення вихідних параметрів адаптивного виробничо-інноваційного потенціалу підприємства, його аналіз, формування систем внутрішньої та зовнішньої підтримки функціонування промислових підприємств – елементів кластеру.

**Ключові слова:** промислове підприємство, адаптація, кластер, потенціал, виробничо-інноваційний потенціал.

**Вступ та постановка проблеми.** Єдиний економічний простір, який формується в результаті інтеграційних та глобалізаційних процесів, змінює не тільки масштаби виробництва, але й конкурентні вимоги до промислових підприємств. Зміни виникають в уявленнях про характеристики товарів на ринку, вимогах споживачів до них. У зв'язку з цим промислові підприємства змушені змінювати умови діяльності на ринку, формуючи нові конкурентні переваги, за допомогою яких можна досягти підвищення рівня економічної ефективності їхньої діяльності. Вступ України до СОТ та ЄС, безперечно, став джерелом використання конкурентних переваг вітчизняного промисловості, але одночасно поставив вітчизняного товаровиробника в несприятливі умови діяльності завдяки вимогам СОТ та ЄС щодо митно-тарифного регулювання.

Отже, конкуренція є стимулом активізації зусиль учасників економічної діяльності. Проте слід зазначити, що в процесі інтеграції економіки України до ринкових відносин вітчизняні підприємства стикнулися з певними проблемами у своїй діяльності, адже формування ефективних механізмів інтеграції промислових підприємств у систему глобалізованих господарських зв'язків є одним з найбільш важливих завдань підвищення стратегічної та операційної конкурентоспроможності вітчизняної промисловості в умовах вступу до СОТ.

В таких умовах виникає завдання управління конкурентним розвитком промислових підприємств не тільки на основі ефективного та раціонального використання внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, як це відображено в домінуючих нині концепціях, методах та інструментах управління інноваційним розвитком підприємства, але й щодо їх пов'язування для реалізації проєктів інноваційного розвитку.

У зв'язку з цим традиційні методи й моделі управління розвитком промислових підприємств, орієнтовані переважно на досягнення певного рівня його економічної стійкості, повинні бути доповнені новими, зокрема спрямованими на посилення конкурентоспроможності підприємства за рахунок ефективної адаптації ресурсів задля інноваційного розвитку. Це вимагає відповідного осмислення змісту процесу адаптації промислового підприємства як економічної основи його інноваційного розвитку. Незважаючи на те, що поняття «адаптація» досить часто вживається в практиці оцінювання ефективності управління виробничо-господарською діяльністю промислового підприємства, найчастіше цей термін ототожнюється з поняттями «зміна», «накопичення».

В рамках діяльності промислового підприємства його адаптація розглядається як зміна структури або функції системи та керуючих впливів на основі одержаних даних та поточної інформації задля досягнення оптимального стану за недостатньої апріорної інформації або змінених умов діяльності [1, с. 235].

Виникає потреба детального розгляду основної складової розвитку підприємства в мінливих конкурентних умовах, якою є виробничо-інноваційний потенціал.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ формування сутності та економічних механізмів забезпечення сталого розвитку, зокрема потенціалу підприємства, як виробничого, так й інноваційного, зробили вітчизняні вчені, зокрема С.В. Мочерний, О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, В.С. Габор, Н.Г. Шепель, А.Ю. Березюкіна [6–9], А.І. Яковлев, О.П. Косенко, О.Ю. Шилова, Е.С. Чермошенцева [10; 11].

Незважаючи на досконале вивчення та глибокий розгляд структури потенціалу підприємств, зокрема виробни-

чого та інноваційного, поза увагою вчених залишаються питання визначення сутності виробничо-інноваційного потенціалу як базової передумови забезпечення сталого розвитку, зокрема шляхом формування його адаптації до умов мінливого конкурентного середовища. Питання формування виробничо-інноваційного потенціалу підприємства за умови його діяльності в межах кластеру залишається актуальним.

**Метою** статті є аналіз наявних поглядів на виробничий та інноваційний потенціал діяльності промислового підприємства з подальшим обґрунтуванням поняття виробничо-інноваційного потенціалу, який можна буде використовувати в дослідженні ступеня адаптації елементу системи до взаємодії з мінливим зовнішнім конкурентним середовищем.

**Результати дослідження.** В умовах внутрішньої та зовнішньої нестабільності постає питання детального та комплексного дослідження потенціалу вітчизняного підприємства.

Слід зазначити, що економічне поняття «потенціал» вже міцно увійшло в наукову термінологію та успішно використовується вченими в різних сферах науки й техніки. Для формування тактичних та стратегічних напрямів діяльності підприємства та визначення пріоритетів його розвитку слід мати чітке уявлення про наявні можливості виробничого потенціалу.

Особливо зазнають впливу цінних, виробничих та структурних факторів промислові підприємства. Водночас для дослідження виробничого потенціалу підприємства перш за все потрібно сформулювати визначення поняття «потенціал» загалом.

О.В. Михайленко та Н.С. Скопенко [2, с. 75] розглядають потенціал як потенційну можливість виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення, максимально можливою сукупністю активних і пасивних, явних та прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання. Трьома складовими потенціалу вважаються ресурси, можливості та альтернативи.

Потенціал підприємства має розглядатись не як проста сукупність можливостей, об'єктів та суб'єктів, за рахунок яких ці можливості реалізуються, а як система елементів та компонент. Ознаками розмежування компонент та елементів потенціалу є їх дискретність та здатність до внутрішнього структурування.

Як елементи потенціалу С.В. Руденко [4] пропонує розглядати неділимі об'єкти, суб'єкти та можливості, а як компоненти – підсистеми, які мають власну структуру, проте характеризуються єдністю функціонального навантаження. При цьому оціночною характеристикою виробничого потенціалу є здатність до виробництва підприємством певних видів продукції в певних обсягах та за певного рівня якості.

Термін «потенціал» походить від латинського слова “potentia” й означає приховані можливості, які завдяки праці в умовах виробництва можуть стати реальністю. Визначення поняття потенціалу має велике наукове та практичне значення, оскільки дає змогу визначити підхід до його оцінювання, вимірювання та управління. В економічному енциклопедичному словнику за редакцією С.В. Мочерного дається таке трактування цього поняття: «потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети» [5, с. 141].

Цікавим вважається визначення, що надає Н.В. Дацій [4, с. 2], за якого потенціал може містити невикористані, резервні можливості підприємства, які слугують базовим

запасом нарощування виробничих потужностей для ліквідації форс-мажорних обставин та мінімізації ризиків. Академічний тлумачний словник української мови визначає потенціал як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил тощо, що можуть бути використані в якійсь галузі, сфері [6].

Щодо поліпшення використання ресурсів виробництва, підвищення їх віддачі в економічній літературі застосовується поняття «виробничий потенціал», що є наявними та прихованими можливостями щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції [7, с. 15].

Для виробничого потенціалу характерними є адаптування до вимог продукції, що виробляється, взаємодія між його складовими, здатність забезпечувати зростання ефективності виробництва продукції. В.С. Габор [8] вважає виробничий потенціал поліструктурною системою, до складу якої передусім включають потенціал землі, основних засобів, оборотних засобів, технологічного персоналу, технології, інформацію, природно-кліматичні умови.

Н.Г. Шепель та А.Ю. Берьозкіна визначають виробничий потенціал у вигляді сукупності вартісних та натурально-речових характеристик виробничої бази підприємства, яка забезпечує можливість виробляти продукцію визначеної номенклатури, технічного рівня та якості в необхідному обсязі [9, с. 54].

Нетривіальне визначення виробничого потенціалу стосовно виробничої системи надають А.І. Яковлев та О.П. Косенко [10], відзначаючи, що поняття «виробничий потенціал виробничої системи» треба сприймати як граничну здатність системи створювати, тиражувати та використовувати нововведення в умовах наявного ресурсного забезпечення. Виробничий потенціал – це гранична здатність створювати продукцію, сприймати вже створену продукцію і вчасно відмовлятися від уже застарілої продукції.

Однак на світовому ринку забезпечити ефективність національної економіки даватиме змогу поєднання виробничого потенціалу з інноваційною діяльністю та розвитком науки, адже за відсутності важливих інноваційних змін економіка переходить у фазу стагнації. Саме тому Й. Шумпетер відводив велику роль сукупності «нових комбінацій», тобто кластерам інновацій, що започатковують нову динамічну фазу розвитку економіки [11].

З 2010 року спостерігається негативна динаміка питомої ваги промислових підприємств, що займались інноваціями, адже мали місце такі показники: 13,8% у 2010 році, 16,2% у 2011 році, 17,4% у 2012 році, 16,8% у 2013 році, 16,1% у 2014 році, 17,3% у 2015 році, 16,2% у 2017 році (зі збільшенням питомої ваги тільки у 2015 році (+3%) та впровадженням інноваційних видів продукції у промисловості) (рис. 1). У праці О.Ю. Шилової та С.С. Чермошенцевої інноваційний потенціал розглядається як сукупність трьох компонентів, одним з яких є ресурси. Кризь призму складових загального

потенціалу підприємства ресурси є стрижнем фінансового потенціалу (фінансові ресурси), кадрового потенціалу (трудова ресурси).

Крім того, можливості кожного члена трудового колективу підприємства ефективно виконувати свої посадові обов'язки є компонентом науково-технічного потенціалу, тобто має місце взаємопроникнення складових потенціалу підприємства, що накладає відбиток на розвиток сутності поняття «інноваційний потенціал підприємства» [12]. Щодо вказаного слід зазначити, що пропонується досліджувати наведене поняття з точки зору можливості задоволення суспільних та особистих потреб через створення нових видів продукції.

В.С. Габор [8] пропонує включити інноваційний потенціал до переліку складових виробничого потенціалу, оскільки термін «виробничий потенціал» охоплює не тільки ресурсну складову, але й наявні або приховані можливості.

В умовах виникнення нестабільної політичної, як наслідок, економічної ситуації зменшення інноваційної активності підприємств може відображати перш за все необхідність захисту від ризиків, що не є інноваційними змінами безпосередньо.

Подібна динаміка інноваційної діяльності в промисловості характеризує низьку адаптацію до умов конкурентного середовища та значного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, отже, не сприяє підвищенню ефективності вітчизняної економіки. За таких умов виникає необхідність впровадження інноваційних змін як джерела зміни вектору розвитку чи функціонування в період кризових процесів.

У зв'язку з необхідністю пристосування підприємств до турбулентних, змінних умов необхідно звернути увагу на формування гнучкої системи управління, яка б забезпечувала адаптивність виробничо-економічної системи підприємства.

Адаптація промислових підприємств – учасників кластеру залежить від розроблення та вжиття плану заходів:

1) встановлення вихідних параметрів адаптивного виробничо-інноваційного потенціалу підприємства на базі досягнутих показників у попередньому періоді, їх коректування відповідно до результатів аналізу сформованих умов виробництва;



Рис. 1. Динаміка впровадження інноваційних видів продукції в промисловості

2) розроблення заходів, що підвищують загальний рівень виробничо-інноваційного потенціалу підприємства;

3) коректування параметрів виробничо-інноваційного потенціалу підприємства з урахуванням умов функціонування підприємства в кластері;

4) перевірка відповідності фактичної величини виробничо-інноваційного потенціалу підприємства необхідній величині;

5) формування систем внутрішньої та зовнішньої підтримки функціонування промислових підприємств – елементів кластеру.

**Висновки.** Під час розгляду промислових підприємств як елементів складної системи, а саме виробничо-інноваційного кластеру, адаптація до умов мінливого конкурентного середовища передбачає забезпечення їхнього виробничо-інноваційного потенціалу.

Пропонується визначати виробничо-інноваційного потенціал промислового підприємства – учасника виробничо-інноваційного кластеру, який функціонує за умов мінливого зовнішнього конкурентного середовища, у вигляді здатності кластера випускати не відокремлені вироби, а взаємопов'язану конкурентоспроможну продукцію (цілісну систему), на основі реалізації

у виробництві промислового підприємства – учасника кластера інноваційних нововведень, винаходів та його модернізації тощо.

Аналіз наявних науково-методичних основ діяльності у сфері адаптації промислового підприємства дає змогу розглянути наявні погляди на виробничий та інноваційний потенціал діяльності промислового підприємства з подальшим обґрунтуванням сутності виробничо-інноваційного потенціалу промислового підприємства – учасника кластеру, незабезпечення якого для кожного з підприємств кластера зумовить порушення в ланцюгу ефективної діяльності та недосягнення ступеня адаптації елементу системи до взаємодії з мінливим зовнішнім конкурентним середовищем. Комплексний та системний підхід до вирішення проблем розвитку промислових підприємств передбачає розроблення та реалізацію системи адаптивного управління їхнього виробничо-інноваційного потенціалу під час діяльності в кластері.

Перспективою подальших досліджень в рамках поглиблення висвітлених положень є дослідження формування та взаємодії виробничо-інноваційних потенціалів промислових підприємств – учасників виробничо-інноваційного кластеру на мікрорівні, а також адаптація виробничо-інноваційного потенціалу кластеру загалом.

#### Список використаних джерел:

1. Блажівський М.І. Поняття адаптації у сучасній науковій літературі. URL: [http://www2.lvduvs.edu.ua/documents\\_pdf/visnyku/nvsp/01\\_2014/14bmisl.pdf](http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyku/nvsp/01_2014/14bmisl.pdf).
2. Михайленко О.В., Скопенко Н.С. Теоретичні аспекти формування виробничого потенціалу АПК. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 3. С. 74–79.
3. Руденко С.В. Виробничий потенціал аграрного підприємства: економічна сутність та роль у формуванні економічного потенціалу. URL: <http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/article/view/84368>.
4. Дацій Н.В. Залучення інвестицій як засіб розвитку виробничого потенціалу промисловості. *Інвестиції: Практика та досвід. Аналіз. Прогнози. Коментар*. 2008. № 19. С. 2–4.
5. Словник української мови : в 11 т. URL: [www.sum.in.ua/s/potencial](http://www.sum.in.ua/s/potencial).
6. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник. Т. 2 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2006. 568 с.
7. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.
8. Габор В.С. Потенціал підприємства як економічна категорія. URL: [http://econ.at.ua/publ/konferencija\\_2016\\_12\\_8\\_9/sekcija\\_5\\_ekonomichni\\_nauki/potencial\\_pidpriemstva\\_jak\\_ekonomichna\\_kategorija/61-1-0-1458](http://econ.at.ua/publ/konferencija_2016_12_8_9/sekcija_5_ekonomichni_nauki/potencial_pidpriemstva_jak_ekonomichna_kategorija/61-1-0-1458).
9. Шепель Н.Г. Мобілізація потенціалу підприємства для реалізації стратегії. URL: <http://www.investplan.com.ua/index.php?op=1&z=1101&i=12>.
10. Яковлев А.І., Косенко О.П. Економічна сутність та методичні основи визначення рівня потенціалу виробничої системи. URL: [http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011\\_2\\_172\\_178.pdf](http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_2_172_178.pdf).
11. Бекмурзіна А.М., Бояринова К.О. Адаптивність виробничо-економічної системи підприємства до інноваційних змін. URL: [http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/66837/pdf\\_8](http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/66837/pdf_8).
12. Шилова О.Ю., Чермошенцева Е.С. Инновационный потенциал предприятия: сущность и механизм управления. URL: [http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012\\_1\\_220\\_227.pdf](http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_1_220_227.pdf).
13. Офіційний сайт Державної комісії статистики України. URL: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/08/Ukr\\_cifra\\_2017\\_u.pdf](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/08/Ukr_cifra_2017_u.pdf).

### ПРОИЗВОДСТВЕННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ЭЛЕМЕНТ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ К ИЗМЕНЯЮЩИМСЯ УСЛОВИЯМ

**Аннотация.** В статье предложен научный подход к применению адаптации промышленных предприятий к изменяющимся внешним условиям в процессе обеспечения развития производственно-инновационного кластера путем определения и реализации их потенциала. Для обеспечения стратегического развития промышленного предприятия с его производственным потенциалом совмещается инновационный, который комплексно характеризует возможности предприятия осуществлять инновационную деятельность. Итак, предупреждение фазы стагнации в отечественной экономике и обеспечение эффективной ее деятельности на внешних рынках являются возможными при адаптации производственно-инновационного потенциала промышленных предприятий к условиям меняющейся внешней среды. План адаптации промышленных предприятий – участников кластера может включать установление исходных параметров адаптивного производственно-инновационного потенциала предприятия, его анализ, формирование систем внутренней и внешней поддержки функционирования промышленных предприятий – элементов кластера.

**Ключевые слова:** промышленное предприятие, адаптация, кластер, потенциал, производственно-инновационный потенциал.

## THE ELEMENT OF ENTERPRISES' ADAPTATION OF UKRAINE IN CHANGING CONDITIONS – PRODUCTION-INNOVATIVE POTENTIAL

**Summary.** Effective functioning of Ukraine economy in the context of globalization and dynamic development depends on effective creation and use of potential industrial elements of industrial and innovation clusters. Successful implementation of any production program mainly depends on increasing the efficiency of using the accumulated production potential of each enterprise, which leads to the effective operation of production-innovative clusters. Methodological platform for define the essence of the production and innovation potential is analytical approach. The analysis of the peculiarities of the industrial and innovative potential of enterprises allows defining adapted assumptions for optimization of the definition of the category of industrial-innovative potential of industrial enterprises of cluster elements, namely, to determine cluster elements in competitive external conditions. The applying of statistical and programmed methodology of the research determines the dynamics of innovation activity and, in particular, the introduction of innovative types of products into industry. The aim of the industrial enterprise activity is to generate profit. In addition to the formation of an efficient production and management system inside the industrial enterprise, it is important to look for a market for sales on foreign markets, namely the creation of a sales system for the cluster system in the foreign market. The problem of providing the adaptation of cluster elements' activities in a competitive environment is a priority, given their crucial role in the processes of both production and innovation cycles. To improve the work of an industrial enterprise and increase the economic profit of the entire cluster, it is necessary to determine and ensure the receipt of its production and innovation potential, which allows adapting the activities of cluster elements to competitive conditions. Methodological approach to solving the problems of the industrial enterprises development reviewed involves the implementation of an adaptive system for their production-innovation potential in the cluster. The categories of industrial and innovative potential of enterprises are investigated and their features are determined. Also on the basis of definite features, the definition of the concept of industrial-innovative potential of an industrial enterprise, which functions as a part of the cluster, is proposed. The necessity of development and implementation of the plan of adaptation of industrial enterprises of the cluster participants to the conditions of the changing environment is determined. The content of the plan of adaptation of industrial enterprises of cluster members to the conditions of a changing environment is given.

**Key words:** industrial enterprise, adaptation, potential, cluster, production-innovation potential.

УДК 352

**Спасів Н. Я.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування  
Тернопільського національного економічного університету*

**Spasiv N. Ya.**

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,  
Assistant Professor of Finance Management and Insurance Department  
Ternopol National Economic University*

## СИСТЕМА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: НАУКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІЗНАННЯ

**Анотація.** У статті проаналізовано теоретичні підходи до трактування системи місцевого самоврядування. Виходячи з доктрин місцевого самоврядування, ми розкрили природу системи місцевого самоврядування як багатогранного явища. Обґрунтовано роль місцевого самоврядування в контексті формування відносин територіальної громади та держави. Встановлено, що місцеве самоврядування потребує вдосконалення теоретичного конструкту з огляду на впровадження децентралізації в Україні. Виокремлено основні підходи до трактування місцевого самоврядування з огляду на такі концепції, як змішана, європейська та англо-саксонська. У цьому контексті акцентовано увагу на особливостях, притаманних місцевому самоврядуванню, подано власне трактування, яке враховує напрацювання попередників та дає змогу по-новому визначити цю складну систему.

**Ключові слова:** місцеві фінанси, місцеві бюджети, місцеве самоврядування, органи місцевого самоврядування, децентралізація.

**Вступ та постановка проблеми.** Реформування системи місцевого самоврядування щодо децентралізації є вимогою сьогодення, оскільки держава, взявши на себе левову частку зобов'язань, виконати їх так і не спромоглась. Це об'єктивно привело до переформатування відносин з органами місцевої влади в контексті делегування повноважень, відповідно, підвищило роль місцевого самоврядування, загостривши науковий інтерес у контексті його новітнього бачення.

Панівна тенденція вітчизняних реалій регіонального розвитку та впровадження децентралізації ставить гостро питання понятійної визначеності системи місцевого самоврядування, оскільки відсутність єдиного наукового підходу вносить дихотомію в чинне законодавство та спотворює саму сутність цієї дефініції, провокуючи жвавий диспут у науковій спільноті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ

пізнання системи місцевого самоврядування зробили Л. Штейн, Р. Гнейст, Г. Єллінек, В. Шаповал, М. Баглай, М. Свешников, Б. Нольде, Ж. Бюрдо, Г. Барабашев, К. Шеремет, А. Градовський, О. Кутафін, В. Фадєєв, О. Батанов, В. Кампо, В. Баранчиков, В. Куйбіда, К. Арановський, В. Борденюк, В. Кравченко, А. Коваленко, Т. Смирнова, М. Корнієнко, Ю. Волошин, С. Маліков. Їх внесок є беззаперечним, проте дискусії тривають досі, що виводить на перший план подальший науковий пошук та виокремлення власної позиції.

**Метою** статті є висвітлення новітнього бачення системи місцевого самоврядування з огляду на науковий доробок вітчизняних та зарубіжних учених.

**Результати дослідження.** Теорія місцевого самоврядування ґрунтується на визначенні імперативів формування відносин територіальної громади та держави. «Наука про місцеве самоврядування починається зі спроби розв'язати проблему, чи має громада окрему, відмінну від держави владу, чи вона є незалежною від держави публічною правовою корпорацією, міцно включеною в державний організм і виконує тільки функції органу держави» [1].

Т. Бондарук зазначає, що «визначення поняття місцевого самоврядування, які пропонувалися та пропонуються вченими, можна розподілити на три основні групи залежно від доктрини, на якій вони ґрунтуються, а саме:

- 1) європейській континентальній концепції;
- 2) англосаксонській концепції;
- 3) змішаній концепції» [2].

В основі європейської континентальної концепції лежить розгляд місцевого самоврядування як складової державного управління. Апологети цього напрямку, а саме Л. Штейн, Р. Гнейст, Г. Єллінек, В. Шаповал, М. Баглай, М. Свешников, Б. Нольде, вважають, що це є особливою формою здійснення державних функцій [3–5]. На нашу думку, саме ця концепція є пережитком минулого, а з огляду на загальносвітові та вітчизняні візії вона приречена на відхід у минуле.

Англосаксонська концепція передбачає самостійність громади у вирішенні питань місцевого значення. Серед прихильників слід назвати таких, як Ж. Бюрдо, Г. Барабашев, К. Шеремет, А. Градовський, О. Кутафін, В. Фадєєв, О. Батанов, В. Кампо [6–13]. Вони в категоричній формі відкидають державну природу влади територіальних громад, акцентуючи увагу на їх незалежності в усіх аспектах життєдіяльності.

Основна увага змішаної концепції сконцентрована на гарантуванні державою прав громади щодо самостійного вирішення їх місцевих проблем. Прибічниками виступають В. Баранчиков, В. Куйбіда, К. Арановський, В. Борденюк, В. Кравченко, А. Коваленко, Т. Смирнова, М. Корнієнко, Ю. Волошин, С. Маліков [14–20]. Ці науковці сповідують дуалізм, в основі якого лежить прояв двох протилежностей, а саме державного та місцевого самоврядування, а також їх баланс, взаємозв'язок та взаєморегулювання.

Теоретичне різногосся прибічників вказаних концепцій, гетерогенний характер їх наукових переконань вимагають розкриття сутності місцевого самоврядування як явища багатогранного та за своєю природою й змістом недостатньо науково обґрунтованого. У табл. 1 акумульовано наукові підходи до визначення місцевого самоврядування.

Критичне осмислення поданих у табл. 1 визначень місцевого самоврядування з огляду на три концепції дає змогу зробити висновок, що позиції науковців розділяються за трьома напрямками. Одні трактують місцеве самоврядування як діяльність громадян щодо забезпе-

чення місцевого розвитку, інші визначають його як право територіальної громади здійснювати ту чи іншу діяльність через обраних представників, третя коротка переконана в тому, що місцеве самоврядування – це не що інше, як повноцінний інститут зі своєю чітко визначеною структурою. Проте, незважаючи на різновекторність трактувань, апологети зазначених концепцій одностайні в тому, що основою та «відправною точкою» у визначенні місцевого самоврядування є територіальна громада. Пріоритет територіальної громади в системі місцевого самоврядування прямо закріплено у ст. 143 Конституції України, за якою вона вирішує питання місцевого значення безпосередньо або через утворені нею органи місцевого самоврядування, а Закон України «Про місцеве самоврядування» взагалі визнає територіальну громаду первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій та повноважень.

Як вдало зазначає Л. Муркович, «місцеве самоврядування не запроваджується згори, а виникає знизу. В його основі – усвідомлена потреба людей до самоорганізації» [21]. Спираючись саме на ці міркування, вважаємо, що самоорганізація, основу якої складають збереження автентичності, ідентифікація самобутності, забезпечення саморозвитку, виводить територіальну громаду на перше місце в системі місцевого самоврядування. Однозначним підтвердженням наших переконань є підхід до розуміння сутності місцевого самоврядування в нормативно-правових та законодавчих документах. Зокрема, в Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» (ст. 2) знаходимо визначення місцевого самоврядування щодо реалізації прав територіальної громади як домінуючого суб'єкта в контексті місцевого розвитку, зокрема як гарантованого державою права та реальної здатності територіальної громади самостійно, тобто через різноманітні форми безпосередньої демократії, або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів України [22; 23]. Конституція України (ст. 140) аналогічно трактує місцеве самоврядування як право територіальної громади, тобто жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста, самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів України [23].

**Висновки.** На нашу думку, місцеве самоврядування є інститутом, який створює умови для волевиявлення та самореалізації територіальної громади задля збереження автентичності, забезпечення сталого розвитку регіонів та самостійного вирішення проблем місцевого значення через сформовані органи самоврядування виключно в межах чинного законодавства. Таке визначення ґрунтується на двох латентних догмах, а саме самостійності та автентичності територіальної громади, повному невтручанні держави у справи місцевого значення. Заради справедливості зазначимо, що повністю поділяємо точку зору Ю. Панейка, який в цьому контексті зазначає, що «об'єктивно визначеною може бути лише система місцевого самоврядування конкретної держави, а не місцеве самоврядування як таке» [24].

Справді, сутність місцевого самоврядування може розглядатись тільки в межах тієї чи іншої країни, проте амбівалентно з огляду на реалії державної політики, засад організації місцевої влади, середовища функціонування територіальної громади, законодавчого та інституційного забезпечення, наявного ресурсного потенціалу та фінансових можливостей її членів.

Як зазначає відомий український дослідник І. Дробот,



## Наукові підходи до трактування поняття «місцеве самоврядування»

№	Автор	Визначення
1	2	3
1	Р. Родс	Місцеве самоврядування базується на відносинах центральних та місцевих органів, які визначаються реальним потенціалом сторін, що використовуються як засоби тиску [26].
2	М. Баглай	Місцеве самоврядування не входить до системи органів державної влади, але за своєю природою все ж таки є частиною державної влади [27].
3	Ю. Мігачев, В. Семенов	Місцевим (муніципальним) управлінням є керівництво справами, головним чином місцевого значення, здійснюване виборними органами, які уповноважені представляти населення тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці та їх адміністративним апаратом. Місцеве управління – це відносно децентралізована форма державного управління [28].
4	Х. Алдерфер	Місцеве самоврядування необхідно розглядати в системі єдиного державного управління, яке на практиці може включати як державну адміністрацію, так і самоврядні засади [26].
5	Ю. Панейко	Місцеве самоврядування є спертою на приписи закону децентралізованою державною адміністрацією, виконуваною локальними органами, які ієрархічно не підлягають іншим органам та є самостійними в межах закону й загального правового порядку [24].
6	В. Шаповал	Місцеве самоврядування за своєю природою є децентралізованою формою державного управління [29].
6	О. Кутафін, В. Фадєєв	Місцеве самоврядування є самостійною діяльністю громадян з вирішення питань місцевого значення [30].
7	О. Батанов	Місцеве самоврядування є недержавною за своєю природою самостійною формою здійснення народом своєї влади, а саме влади територіальних громад [11].
8	В. Кампо	Місцеве самоврядування за своєю природою виступає як специфічна форма реалізації публічної влади, відмінної як від державної, так і від влади об'єднань громадян. Воно втілює місцеві корпоративні інтереси територіальних громад, тоді як держава втілює загальнонаціональні інтереси, а політичні партії чи громадські організації – політичні, соціальні, культурні та інші інтереси своїх членів [13].
9	В. Кравченко	Місцеве самоврядування є відносно автономним функціонуванням певного колективу (організації) людей, що забезпечується самостійним прийняттям членами цього колективу норм та рішень, які стосуються його життєдіяльності, а також відсутністю в колективі розриву між суб'єктом та об'єктом управління [18].
10	К. Арановський	Місцеве самоврядування організовує людей в об'єднання, яке не співпадає зі звичайними асоціаціями, проте може бути визначене не інакше, як територіальний колектив зі своєю структурою та інтересами. З іншого боку, самоврядування небаїдухе до держави, оскільки воно виконує адміністративні функції та частково звільняє державу від турбот про місцеві справи [16].
11	В. Борденюк	Місцеве самоврядування є явищем громадського життя, в якому поєднуються самоврядні та державницькі засади, що співіснують, доповнюючи одна одну [17].
12	О. Діденко	Місцеве самоврядування – це спосіб організації стабільних соціальних цінностей на обмеженій території задля вирішення спільних завдань [31].
13	І. Редліх	Місцеве самоврядування – це здійснення місцевими жителями чи їх виборними представниками повноважень, які їм надані законною владою чи які належать їм за загальним правом [32].
14	М. Сवेशников	Місцеве самоврядування – це добровільна участь населення у місцевому управлінні [3].
15	Б. Нольде	Місцеве самоврядування – це форма здійснення державних функцій за допомогою незалежних тією чи іншою мірою осіб та установ [5].
16	Ю. Тодика, В. Яворський	Місцеве самоврядування – це система, яка складається із сукупності демократичних організаційних форм (виборів) та інститутів безпосередньої демократії (референдумів), інших форм волевиявлення населення відповідної адміністративно-територіальної одиниці, виборних та інших органів, що реалізують його цілі, завдання та функції [33].
17	Ю. Демків	Сутність поняття місцевого самоврядування полягає у здійсненні влади населенням [34].
18	А. Коваленко	Місцеве самоврядування є системою суспільних відносин, що виникають у процесі самоорганізації населення певних територій для самостійного та під власну відповідальність управління місцевими справами, вирішення питань місцевого значення як безпосередньо, так і через утворювані ним органи місцевого самоврядування та інші органи його самоорганізації за місцем проживання [19].
19	М. Корнієнко	Місцеве самоврядування за сучасних умов не може бути ні чим іншим, як однією з форм децентралізації державної влади на рівень територіальних колективів громадян та тих органів, які вони вибирають, формою здійснення державних функцій згаданими громадськими суб'єктами. Це означає, що правоздатність територіальних колективів на незалежне та самостійне вирішення питань місцевого значення є не природною, а встановленою законом та гарантованою державою [20].
20	Т. Бондарук	Місцеве самоврядування може розглядатись як форма організації місцевої влади, за якою громадяни, тобто жителі відповідної території (територіальної громади), безпосередньо або через уповноважені ними органи, незалежно, під власну відповідальність, в межах Конституції, законів України та власних матеріальних і фінансових можливостей вирішують питання місцевого значення [2].
21	О. Белкін, А. Єрємін	Місцеве самоврядування є рівноправним суб'єктом управління, який володіє фінансовими ресурсами самостійно в межах своїх повноважень. На відміну від держави, місцеве самоврядування передбачає, що суб'єкти управління є ланками системи власного, а не державного управління [35].

1	2	3
22	В. Свєдокимов	Місцеве самоврядування ґрунтується на діяльності місцевих виборних органів, що базується на власному бюджеті та законодавчо закріплених повноваженнях [36].
23	Л. Ярічевська	Місцеве самоврядування – це діяльність населення місцевої територіальної одиниці та його виборних органів, що спрямована на управління власними справами [37].
24	Г. Барабашев	Місцеве самоврядування є владою місцевого населення в справах місцевого значення, яка здійснюється громадянами безпосередньо та через виборні органи, в рамках закону, але без втручання державної влади [7].
25	В. Бесчастний	Інститут місцевого самоврядування в Україні є волевиявленням територіальних громад, їх органів та посадових осіб, має на меті самостійне вирішення питань місцевого значення в межах Конституції та законів України [38].
26	О. Сушинський	Місцеве самоврядування є здійсненням виду публічної влади чи громадівської влади шляхом структурування на суспільно значимі функції, що здійснюються відповідною інституційною структурою, а саме громадою безпосередньо та через легалізовані й відповідальні перед нею (громадою) органи місцевого самоврядування, такі як глава, рада та виконавчі органи територіальної громади [39].
27	І. Дробот	Місцеве самоврядування – це насамперед самоорганізоване врядування на демократичних постулатах рівності, справедливості та свободи співіснування людей/громадян задля організації життєдіяльності [25].

Джерело: систематизовано автором

«вітчизняне міське самоврядування ефективно і повноцінно функціонуватиме не тоді, коли воно буде організоване, вмонтоване державою у політичну систему, що має місце в українському суспільстві, а тоді, коли у суспільства виникне у ньому потреба» [25]. Відповідно, міське

самоврядування буде слабким доти, доки базуватиметься лише на формальній складовій у формі рад, виконавчих комітетів, не маючи помітну самоорганізацію локальних груп, сформовану територіальну громаду, яка є інваріантною формою реалізації влади на місцях.

#### Список використаних джерел:

1. Ольховський Б., Єрмолаєв В. Міське самоврядування в Україні : навчальний посібник. Харків : Рубікон, 1998. С. 17.
2. Бондарук Т. Міське самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні : монографія. Київ : Експрес, 2009. 608 с.
3. Свєшников М. Основы и пределы самоуправления. 3-е изд. Санкт-Петербург, 1872. С. 24.
4. Черник И. Основные теории местного самоуправления: происхождение и развитие. Москва : РАН ИНИОН, 1996. 36 с.
5. Нольде Б. Основы теории местного самоуправления: происхождение и развитие. Москва, 1996. С. 13.
6. Административное право зарубежных стран : учебник / под ред. А. Козырина, М. Шатиной. Москва : Спарк, 2003. 464 с.
7. Барабашев Г. Местное самоуправление – трудное дитя России. Москва : изд-во Моск. ун-та, 1996. 292 с.
8. Барабашев Г., Шеремет К. Советское строительство : учебник. 2-е изд. Москва, 1981. 55 с.
9. Градовский А. Системы местного самоуправления на Западе Европы и в России. *Сборник государственных знаний*. 1883. Т. V. С. 12.
10. Фадеєв В. Муниципальное право России. Москва : Юрист, 1994. С. 35–37, 86–89.
11. Батанов О. Деякі теоретичні проблеми співвідношення місцевого самоврядування та державної влади. *Часопис Київського університету права*. 2002. № 2. С. 21–30.
12. Батанов О., Волошин К., Маліков С. Статут територіальної громади: проблеми теорії і практики. Київ : Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАНУ ; Маріупольський гуманіт. ін-т, 2004. С. 17–18.
13. Кампо В. Міське самоврядування в Україні. Київ : Ін Юре, 1997. 36 с.
14. Баранчиков В. Право местного самоуправления. Москва, 1999. С. 8.
15. Куйбіда В. Конституційно-правові проблеми міського самоврядування в Україні. Львів : Літопис, 2001. 376 с.
16. Арановський К. Государственное право зарубежных стран : учебное пособие. Москва : ИД «ФОРУМ» ; ИНФРА-М, 2000. 488 с.
17. Борденюк В. Деякі аспекти співвідношення місцевого самоврядування, держави і громадянського суспільства в Україні. *Право України*. 2001. № 12. С. 24–27.
18. Кравченко В., Пітцик М. Конституційні засади місцевого самоврядування в Україні (основи муніципального права) : навчальний посібник. Київ : Арарат-Центр, 2001. 252 с.
19. Коваленко А. Теорія і практика місцевого самоврядування в Україні : монографія. Київ, 2002. 464 с.
20. Корнієнко М. Державна влада і міське самоврядування: актуальні питання теорії і практики. *Українське право*. 1995. № 1 (2). С. 68–77.
21. Муркович Л. Територіальна громада як суб'єкт місцевого самоврядування в Україні: теоретичні аспекти. *Державне управління та міське самоврядування*. 2010. № 2 (5).
22. Про міське самоврядування в Україні : Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97. *Відомості Верховної Ради України*. 1997. № 24. Ст. 2.
23. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. Київ : Преса України, 1997. 80 с.
24. Панейко Ю. Теоретичні основи самоврядування. Львів : Літопис, 2002. С. 138–139.
25. Дробот І. Гарантування місцевого самоврядування: теоретико-методологічний аспект : монографія. Львів : ЛРІДУ НАДУ. С. 55.

26. Салов О., Королева Г. Местное самоуправление: историческая практика и современность. Москва : Коноплянная, 2003. С. 14.
27. Баглай М. Конституционное право Российской Федерации : учебник для юридических вузов и факультетов. Москва : Издательская группа ИНФРА-М – НОРМА, 1997. 752 с.
28. Мигачев Ю., Семенов В. Конституционное право зарубежных стран : учебное пособие. Москва : Юрлитинформ, 2002. 240 с.
29. Шаповал В. Сутнісні характеристики місцевого самоврядування. *Право України*. 2002. № 3. С. 48–54.
30. Кутафин О., Фадеев В. Муниципальное право Российской Федерации : учебник. Москва : Юристъ, 1997. 428 с.
31. Диденко А. Организационно-правовые формы местного самоуправления в России (1785–1917 гг.) : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Белгород, 2002. С. 12–13.
32. Редлих И. Английское местное самоуправление. Изложение внутреннего управления Англии в его историческом развитии и современном состоянии : в 2 т. Санкт-Петербург, 1907. Т. 1. С. 5–462. URL: <http://www.lawlibrary.ru/izdanie18311.html>.
33. Тодыка Ю., Яворский В. Выборы органов местного самоуправления: конституционно-правовой аспект. Харьков : Факт, 1998. С. 3.
34. Демків Ю. Місцеві Ради: Проблеми місцевого самоврядування і місцевого господарства. *Львівська регіональна науково-практична конференція* : тези доповідей та повідомлень. Львів, 1990. С. 11.
35. Белкин А., Еремин А. О категориальных пределах местного самоуправления. *Право и Жизнь*. 1997. № 5. С. 121–127.
36. Евдокимов В., Старцев Я. Местные органы власти зарубежных стран: правовые аспекты. Москва : Спарк, 2001. С. 7.
37. Ярічевська Л. Місцеве самоврядування в умовах демократії (порівняльний аспект). *Місцеве самоврядування в умовах демократичної держави* : зб. наук. доп. / за ред. К. Битяка. Харків : Право. С. 8.
38. Місцеве самоврядування в Україні: проблеми та перспективи / за ред. В. Бесчастного. Донецьк : Донецький юрид. ін-т при Донецькому національному ун-ті, 2005. С. 36–37.
39. Сушинський О. Місцеве самоврядування в Україні: концептуальні засади статуту та діяльності виконавчих органів. Львів : ПТВФ «АФША», 2003. С. 37.

#### СИСТЕМА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОЗНАНИЯ

**Аннотация.** В статье проанализированы теоретические подходы к трактовке системы местного самоуправления. Исходя из доктрин местного самоуправления, мы раскрыли природу системы местного самоуправления как многогранного явления. Обоснована роль местного самоуправления в контексте формирования отношений территориальной общины и государства. Установлено, что местное самоуправление нуждается в усовершенствовании теоретического конструкта с учетом внедрения децентрализации в Украине. Выделены основные подходы к трактовке местного самоуправления с учетом таких концепций, как смешанная, европейская и англо-саксонская. В этом контексте акцентировано внимание на особенностях, присущих местному самоуправлению, представлена собственная трактовка, которая учитывает наработки предшественников и позволяет по-новому определить эту сложную систему.

**Ключевые слова:** местные финансы, местные бюджеты, местное самоуправление, органы местного самоуправления, децентрализация.

#### LOCAL SELF-GOVERNANCE SYSTEM: SCIENCE POTENTIAL OF KNOWLEDGE

**Summary.** Today, the system of local self-government does not meet the needs of society. The functioning of local self-governments in most of the territorial communities does not ensure the creation and maintenance of a favorable living environment necessary for the full development of a person, its self-realization, the protection of its rights, providing people with local self-governments, institutions and organizations created by them of high-quality and accessible administrative, social and other services. Unfortunately, current politicians do not have a strategic vision of the country's development, the transformation of the system of public authority in general, local self-government in particular, as well as the political will and the desire to pursue real, not ephemeral reform. Consequently, the existing system of local self-government in Ukraine does not meet the needs of society. The functioning of local self-government is not aimed at the realization of its main purpose – creation and maintenance of a favorable living environment necessary for the full development of the person, providing the inhabitants of territorial communities with high-quality and affordable public services on the basis of sustainable community development. Taking into account this, the article analyzes the theoretical approaches to the interpretation of the system of local self-government. Based on the doctrines of local self-government, the nature of the system of local self-government as a multi-faceted phenomenon is revealed. The role of local self-government in the context of forming the relations of the territorial community and the state is substantiated. It has been established that local self-government needs to improve the theoretical construct, given the implementation of decentralization in Ukraine. The basic approaches to the interpretation of local self-government are singled out and self-interpretation is given, which takes into account the research of the predecessors and allows defining this complex system in a new way.

**Key words:** local finances, local budgets, local self-government, decentralization.

Туль С. І.

старший викладач кафедри міжнародної економіки  
Вищого навчального закладу Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Tul Svitlana

Senior Lecturer at International Economics Department,  
Higher Educational Establishment of Ukoopspilka  
“Poltava University of Economics and Trade”

## НОВІ ФОРМИ ПРАЦІ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

**Анотація.** У статті запропоновано класифікацію нових форм праці, які виникають під впливом швидкого розвитку цифрових технологій. Автор визначає, що основними елементами класичних трудових відносин, які зазнають трансформації в умовах діджиталізації економіки та світового ринку праці, є робоче місце, графік роботи, спосіб найму працівника. Розглянуто тенденцію діджиталізації зайнятості, яка виявляється у зростанні кількості працівників, які виконують роботу дистанційно через використання інформаційно-комунікаційних технологій. За критерієм трансформації робочого місця автор виокремлює надомну та мобільну форми зайнятості. За критерієм зміни графіку роботи нові форми праці класифікуються таким чином: праця на умовах неповного робочого дня, праця на умовах гнучкого графіку роботи, строкова тимчасова праця. За способом найму виокремлено та охарактеризовано такі форми праці, як аутсорсинг, краудсорсинг, аутстафінг та фріланс.

**Ключові слова:** аутсорсинг, аутстафінг, діджиталізація, коворкінг-центр, краудсорсинг, нові форми праці, світовий ринок праці, телекотедж, телецентр, фріланс.

**Вступ та постановка проблеми.** Вплив четвертої промислової революції принципово змінює характер роботи та значення кар'єри, вимагає постійного оновлення навичок працівників. Четверта промислова революція характеризується новими технологічними проривами в багатьох галузях, включаючи робототехніку, штучний інтелект, нанотехнологію, квантові обчислення, біотехнологію, Інтернет речей, тривимірний друк та автономні транспортні засоби. Швидкий розвиток цифрових технологій безпосередньо впливає на якість життя населення, економічну ефективність бізнесу та держави, а також сприяє поширенню нових форм організації праці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти поширення нових форм праці розглядають міжнародні дослідницькі, консалтингові компанії та електронні біржі праці, зокрема “International Data Corporation”, “Accenture plc”, “Deloitte Touche Tohmatsu Limited”, “eYeka”, “Upwork”. Проте теоретичні засади визначення організаційно-правових способів та умов використання інтелектуальної праці, специфіка яких формується під впливом діджиталізації економіки та світового ринку праці, потребують подальшого дослідження.

**Метою** статті є систематизація та визначення характерних відмінностей нових форм праці, які виникають в умовах інтенсифікації процесів діджиталізації економіки та світового ринку праці.

**Результати дослідження.** Нині на світовому ринку праці чітко простежується тенденція затвердження не типових для попереднього (індустріального) періоду трудових відносин. Це виявляється передусім у поширенні нових форм праці та зростанні кількості інтелектуальних працівників, які виконують роботу дистанційно через електронні біржі праці, що є виразним свідченням

діджиталізації економіки. Більшість галузей та секторів економіки переорієнтовується на віртуалізацію трудових ресурсів. Лише деякі галузі (наприклад, видобувна), як і раніше, переважно потребують працівників, що повинні перебувати на робочому місці протягом визначеного часу. Високотехнологічні компанії та компанії, орієнтовані на продукування послуг, фактично вже нині функціонують в умовах цифрової економіки.

Нові форми праці – це організаційно-правові способи та умови використання інтелектуальної праці, які характеризуються відсутністю або модифікацією однієї або декількох ознак класичних трудових відносин, а саме появою особливих трудових договорів, згідно з якими змінюється спосіб найму працівників, здійснюється гнучке правове регулювання діджиталізованих відносин у сфері праці; трансформацією уявлення про робоче місце у звичайному розумінні цього елемента організації праці; можливістю використання такого графіку роботи, який дає змогу оптимізувати робочий час працівника. Отже, з посиленням згаданих вище тенденцій виникає необхідність класифікації нових форм праці інтелектуальних працівників. Найбільш важливими ознаками такої класифікації слід вважати робоче місце, графік роботи, спосіб найму працівника.

Робоче місце є одним з класичних елементів організації трудових відносин. У процесі трудової діяльності працівник постійно чи тимчасово перебуває на робочому місці, яке зазвичай визначається на підставі трудового договору. Нині цей елемент зазнав суттєвих трансформацій. В умовах діджиталізації економіки інтелектуальний працівник має можливість виконувати роботу поза межами традиційного офісу. Основними чинниками, що впливають на трансформацію робочого місця, є доступність смартфонів та планшетів, поширення корпоративних програм, які дають змогу використовувати е-працівникам<sup>1</sup> власні пристрої (*Bring your own device, BYOD*) [1]. Крім того, інновації в мобільних технологіях, такі як біометричні зчитувачі, голосовий контроль, зв'язок

<sup>1</sup> Інтелектуальний е-працівник – це індивід, який виконує інтелектуальну роботу дистанційно відносно роботодавця та співробітників, взаємодіючи з ними через використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у мережі Інтернет [2].

на невеликих відстанях (*Near Field Communication, NFC*) та додаткова реальність, дають змогу працівникам виконувати роботу абсолютно новими способами, що підвищує продуктивність праці завдяки покращенню організації комунікацій та бізнес-процесів. Згідно з результатами опитування міжнародної компанії-постачальника маркетингових досліджень та консультаційних послуг у сфері інформаційних технологій, телекомунікацій і споживчої електроніки “IDC” 69,1% опитаних власників компаній, які використовують нестандартні форми праці, констатували зменшення обсягу операційних витрат або капітальних витрат у результаті впровадження програм “BYOD” [1]. За критерієм робочого місця можна виокремити такі форми зайнятості.

1) Надомна форма зайнятості, за якої інтелектуальні е-працівники постійно або частково виконують роботу вдома з використанням інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) віддалено від головного офісу.

2) Мобільна форма зайнятості, за якої інтелектуальні е-працівники виконують трудові (зокрема, посадові) обов'язки частково або повністю поза межами основного місця роботи (офісу, дому), у відрядженнях, на об'єктах клієнтів, у телецентрах, телекотеджах або коворкінг-центрах, використовуючи ІКТ для підтримки online-зв'язку з головним офісом. Залежно від основного місця роботи інтелектуального працівника мобільна форма зайнятості диференціюється так:

– мобільна офісна зайнятість – форма мобільної зайнятості, за якої інтелектуальний е-працівник перебуває поза межами основного місця роботи в офісі більше 20% робочого часу;

– мобільна неофісна зайнятість – форма мобільної зайнятості, за якої інтелектуальний е-працівник виконує роботу на конкретному робочому місці, але поза межами офісу, зазвичай у відрядженні, переміщуючись з одного місця призначення в інше.

Мобільна неофісна праця набуває нині поширення в телецентрах, телекотеджах, коворкінг-центрах. Названі види організації неофісної мобільної зайнятості вимагають більш детального розгляду.

Праця в телецентрах передбачає виконання робіт зі спеціально обладнаного телекомунікаційними технологіями місцевого бюро, що дає змогу людям, які не бажають працювати вдома, уникати витрат і незручностей, пов'язаних з поїздками на роботу й назад, а також заощаджувати час. Телецентри мають комерційну мету. Вони можуть належати як одній, так і декільком корпораціям. Компанії також можуть орендувати окреме робоче місце для власного працівника. Сутність такої схеми організації робочого місця полягає в тому, що орендар платить тільки за робоче місце, а користується цілим офісним центром разом з іншими орендарями, які використовують робочі місця на тих самих умовах. При цьому в одному офісному приміщенні можуть одночасно працювати декілька великих компаній або індивідуальних підприємців, сфери діяльності яких різняться.

Організація праці на основі телекотеджів особливо важлива для тих регіонів, де відсутні великі підприємства, через що обмежені можливості працевлаштування (здебільшого йдеться про сільську місцевість). У телекотеджах праця розрахована на певний вид висококваліфікованих кадрів, які бажають скомбінувати сільський стиль життя з доступом до інформаційних бізнес-потоків.

Коворкінг-центри організують працю людей у загальному робочому просторі та забезпечують гнучкий графік їх роботи. При цьому такі центри враховують, що працівники мають різну можливість використовувати свій час

для роботи. Зростання вартості нерухомості у великих містах зробило індивідуальну оренду економічно недоцільною для підприємців-початківців та фрілансерів. На відміну від телецентрів, коворкінг-центри стали стійкою формою самоорганізації, яка заснована на взаємодопомозі та обміні досвідом між представниками різних професій. Як правило, праця у коворкінг-центрах є привабливою для мобільних професіоналів, незалежних підрядників або людей, які часто подорожують. Коворкінг розглядають як продукт діджиталізації економіки та світового ринку праці. Він сприяє зростанню ролі креативного класу та технічної інтелігенції, посилюючи тенденцію до аутсорсингу.

Згідно з прогнозом електронного видання “Deskmag”, що спеціалізується на дослідженні коворкінгу, до кінця 2018 р. майже 1,7 млн. людей по всьому світі будуть працювати в коворкінг-просторі. Це обумовлене перш за все зростанням кількості нових членів коворкінг-центрів (рис. 1) [3; 4].

Загалом у різних країнах світу на кінець 2018 р. діятимуть 18 900 коворкінг-центрів, що на 22% більше, ніж у попередньому періоді. Водночас буде спостерігатись тенденція зменшення кількості центрів, що мають менше десяти членів (з 23% до 12%). Згідно з даними “Deskmag” нині майже кожен четвертий коворкінг-центр має 150 або більше членів, у 2016 р. цей показник становив лише 13% [3]. Більшість коворкінг-центрів розташована у США, Німеччині, Іспанії, Великій Британії та Японії. Згідно з даними платформи “Coworker”, яка містить відгуки користувачів про більше 2 000 коворкінг-центрів в 700 містах різних країн світу, найкращими місцями для роботи є такі коворкінг-центри, як “Proximity Space” (Монтроз, Колорадо, США), “Coollabore” (Ітаджай, Бразилія), “Cogite” (Лес Бергес-дю-Лак, Туніс), “Betahaus” (Софія, Болгарія), “КАРТАР” (Будапешт, Угорщина), “Weserland” (Берлін, Німеччина), “KoHub” (Ко Ланта, Таїланд), “North Space” (Торонто, Канада), “Cape Town Office” (Кейптаун, ПАР), “Hubud” (Балі, Індонезія) [5].

Наступним елементом організації класичних трудових відносин, який зазнає модифікацій в умовах діджиталізації економіки, є графік роботи. Вдосконалення засобів зв'язку, зростання потоків інформації, асиметрія часу, віддаленість місця проживання інтелектуальних е-працівників від головного офісу – усі ці тенденції сприяють поширенню гнучких форм зайнятості, таких як праця на умовах неповного робочого часу (*part-time work*), на умовах гнучкого графіку роботи (*flexitime work*), строкова тимчасова праця. Отже, сталий графік роботи як один з елементів організації класичних трудових відносин поступово втрачає своє значення в сучасній економіці. Новітні форми праці, класифіковані за критерієм графіку роботи працівника, представлені так.

1) Праця на умовах неповного робочого дня. За цієї форми зайнятості визначальною вимогою до е-працівника є виконання певного обсягу робіт, а не тривалість робочого дня або його певних часових меж.

2) Праця на умовах гнучкого графіку роботи. Особливістю такої форми організації праці є право е-працівника самостійно визначати графік роботи в межах встановленої підприємством загальної кількості робочих годин (протягом робочого дня, тижня, місяця). Така система дає можливість підприємству залучати висококваліфікованих кадрів з різних країн світу та працювати майже безперервно, а працівникам – налаштовувати графік роботи залежно від власних потреб.

3) Строкова тимчасова праця (праця на умовах строкових трудових договорів). Це форма організації праці, за

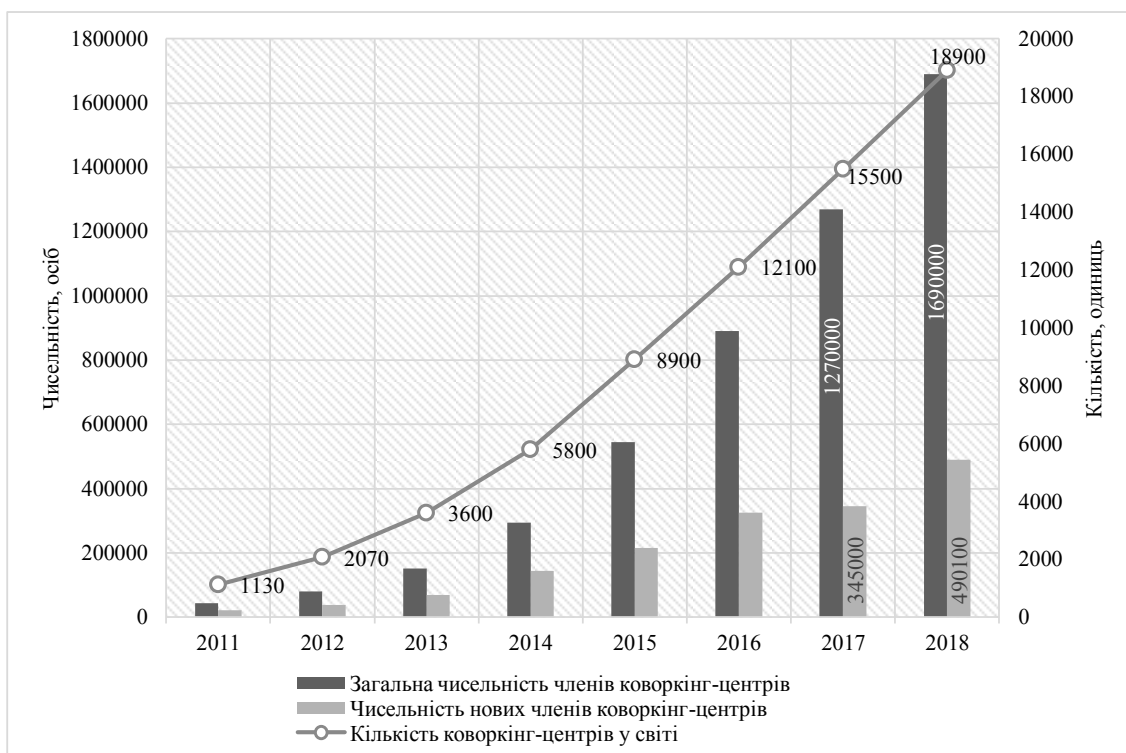


Рис. 1. Кількість коворкінг-центрів в усьому світі та чисельність постійних членів, 2011–2017 рр. (фактично), 2018 р. (прогноз)

Джерело: складено на основі джерел [3; 4]

якої працівник винаймається на певний термін для виконання певного виду та обсягу робіт.

Разом з трансформацією таких важливих елементів організації трудових відносин, як робоче місце та графік роботи, в умовах діджиталізації економіки та світового ринку праці суттєвих змін зазнає також спосіб найму працівників. Цей елемент організації трудових відносин має велике значення, тому що він визначає права та обов'язки роботодавця й найманого працівника. В умовах формування цифрової економіки спосіб найму працівників істотно модифікується, проте його сутність, яка полягає в опосередкуванні взаємовідносин сторін трудового договору, залишається незмінною. Це дає змогу застосовувати оновлений спосіб найму працівників під час використання запозиченої праці на умовах аутсорсингу та краудсорсингу, а також позаштатного залучення працівників на умовах аутстафінгу та самозайнятості у вигляді фрілансу.

1) Аутсорсинг – форма запозиченої праці, яка передбачає передачу на підставі договору певних видів та функцій виробничої підприємницької діяльності однією компанією іншій.

До компаній, що надають послуги аутсорсингу персоналу, звертаються тоді, коли необхідно підібрати персонал для короткострокового або одноразового проекту, для виконання сезонних робіт або коли немає можливості розширювати штат компанією-замовником. Однак останнім часом аутсорсинг персоналу розглядається як можливість передачі аутсорсеру функцій з підбору та найму персоналу на довгостроковій основі. Компанія-аутсорсер бере на себе обов'язки з пошуку, набору, навчання, контролю за якістю роботи персоналу, який працює на умовах аутсорсингу, а замовник лише визначає завдання, які потрібно виконати, та здійснює оплату за надані послуги.

Нині віддати на аутсорсинг можна практично будь-які функції, але зазвичай на умовах аутсорингу працюють юристи, бухгалтери, фахівці у сфері ІТ, секретарі та офіс-менеджери, кадрові працівники, перекладачі.

У цифровій економіці компанії-замовники очікують інноваційних послуг від компаній-аутсорсерів. Цінність, а не вартість послуги є новим ключовим показником, що впливає на розвиток аутсорсингу. Згідно з даними дослідження “2016 Global Outsourcing Survey: Outsourcing accelerates forward” [6] 70% компаній-аутсорсерів використовують автоматизацію когнітивних процесів або роботизовані технології для поліпшення результатів аутсорсингу. Згідно з прогнозом “Deloitte Consulting LLP” будуть спостерігатись такі тренди у сфері аутсорсингу: 1) автоматизація когнітивних процесів стане ключовою технологією, яка буде формувати основу аутсорсингу бізнес-процесів та забезпечити прискорене перетворення послуг та розширення можливостей обслуговування клієнтів; 2) розумні клієнти, здатні інтегрувати нові технології від різних постачальників для розширення бізнесу, будуть основними споживачами аутсорсингових послуг; 3) надання послуг на умовах аутсорингу через використання хмарних технологій.

Нині формується нова модель надання послуг, яка базується на автоматизації когнітивних процесів, Інтернеті речей та цифровому управлінні ІТ. Використання інноваційного аутсорсингу буде сприяти зростанню цінності послуг тих організацій, які вже впроваджують інноваційні методи у своїй діяльності. Поява нових технологій приведе до зростання кількості зайнятих на умовах аутсорсингу.

2) Краудсорсинг – форма запозиченої праці, яка передбачає залучення зовнішніх відносно компанії інтелектуальних е-працівників за опосередкування інформаційних

технологій задля ефективного та оперативного вирішення завдань, які постають перед бізнесом, державою та суспільством загалом.

Для отримання необхідної кількості талановитих працівників компанії на умовах краудсорсингу все частіше залучають працівників у такий спосіб, як «розумний» натовп покоління Міленіуму (*Millennials*). До 2020 р. більше половини робочої сили буде представлено новим поколінням людей, яким властивий високий рівень розвитку інтелекту, володіння навичками у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, які віддають перевагу новим формам праці, а саме більш гнучким та автономним. Такі працівники є особливо цінними для корпорацій, оскільки саме вони здатні генерувати нові ідеї, створювати інновації, вдосконалювати наявні види продукції.

В умовах діджиталізації економіки краудсорсинг поступово й суттєво змінюється, а саме стає більш масштабним, комплексним процесом та використовується як альтернатива традиційному кадровому забезпеченню бізнес-процесів первинних господарюючих суб'єктів. Основною причиною використання бізнесом краудсорсингу є можливість забезпечення швидкого доступу до інтелектуальних трудових ресурсів незалежно від географічного розташування компанії. Відмінністю краудсорсингу від інших форм організації праці є можливість вибору персоналу серед широкого кола професіоналів, фрілансерів та аматорів, які вмотивовані та висококваліфіковані, здатні продукувати інновації в найкоротший термін. Крім того, за краудсорсингу роботодавці не несуть високих витрат, пов'язаних з оплатою праці, оскільки вона здійснюється лише за виконане завдання. Водночас вільні агенти (виконавці) отримують додатковий дохід з меншою кількістю зобов'язань за гнучкого графіку роботи.

У сучасному суспільстві «натовп» (від англ. “crowd”) вже не асоціюється з некваліфікованою та неосвіченою масою людей, навпаки, досить складні проблеми вирішуються за рахунок залучення колективного розуму. При цьому спектр можливостей, які надає краудсорсинг як форма організації праці, досить великий: від виконання простих робіт до продукування новаторських ідей [7]. За критерієм складності виконуваних завдань краудсорсинг можна класифікувати так: орієнтований на виконання простих завдань; орієнтований на складні завдання, виконання яких потребує досвіду; орієнтований на генерування ідей, створення винаходів, розроблення нових товарів та послуг. За сферою залучення працівників можна виокремити такі види краудсорсингу, як бізнес-краудсорсинг, соціальний (громадський) краудсорсинг, політичний (державний) краудсорсинг. За типом вирішуваних завдань краудсорсинг використовують для створення продукту (контенту), голосування, пошуку рішень, збору інформації та думок, проведення тестування продукту, організації роботи з клієнтами.

Все частіше великі виробники споживчих товарів (“Unilever”, “Procter & Gamble Co.”, “Nestlé S.A.” тощо) використовують краудсорсинг для отримання нових ідей безпосередньо від користувачів продукції корпорацій, лояльних до бренду споживачів. Краудсорсинг використовують компанії, які працюють у галузі легкої та харчової промисловості, автомобілебудування, енергетики, у сфері послуг (медіа та розваги, фінанси та страхування, готельно-ресторанний бізнес). В аналітичному звіті краудсорсингової платформи “eYeka” [8] зазначається, що у 2016 р. краудсорсинг використовувався переважно компаніями – виробниками побутової електроніки та споживчих товарів. Порівняно з 2015 р. компанії, які виготовляють споживчі товари, збільшили залучення працівників

на умовах краудсорсингу на 40%. У 2016 р. більшість компаній намагалась залучати представників краудсорсингової спільноти для отримання креативних ідей у сферах інновацій (59%), маркетингу та комунікацій (34%), дизайну (7%).

3) Аутстафінг – позаштатне залучення е-працівників, які надають від імені виконавця певні послуги (роботи) за місцем розташування замовника та не вступають з ним безпосередньо в будь-які правові відносини (цивільно-правові, трудові). Аутстафінг передбачає оформлення частини співробітників у штат сторонньої компанії, яка виступає в ролі формального роботодавця для персоналу компанії-замовника, забезпечує ведення кадрової роботи, нарахування та виплату заробітної плати, перерахування податків, а також дотримання норм законодавства з усіх питань трудових відносин. Для компанії-замовника існує низка переваг щодо використання аутстафінгу, таких як можливість регулювання чисельності працівників без втрати висококваліфікованих кадрів; оптимізація витрат на утримання персоналу; можливість застосування спрощеної системи оподаткування в результаті скорочення штатних одиниць; використання на тимчасовому проєкті задалегідь відібраних працівників; ефективно задоволення тимчасових потреб необхідною кількістю трудових ресурсів у різних компаніях, що входять в одну систему. Послуги з аутстафінгу надають такі міжнародні компанії, як “Kelly Services, Inc.” (США) [9], “Adecco Group” (Швейцарія) [10], “ManpowerGroup Inc.” (США) [11], “Randstad NV” (Нідерланди) [12], “Hays plc” (Велика Британія) [13].

4) Фріланс – форма самозайнятості, яка передбачає віддалене виконання певного виду робіт на позаштатній основі через Інтернет. Серед багатьох варіантів, в яких проявляється сучасна практика застосування нових форм праці, фріланс нині набув найбільшого поширення на світовому ринку праці. Фрілансер – це суб'єкт трудових відносин, який є самозайнятим та не обов'язково прагне до довгострокового співробітництва з певним роботодавцем.

Наочно описати сучасне явище фрілансу дає змогу класифікація працівників США, які вибрали цю форму організації праці [14]. Найчисельнішу групу (35% усієї кількості фрілансерів у США, або 19,1 млн. осіб) складають фрілансери, які самостійно приймають замовлення на виконання певних робіт, тобто ті, хто організовує свою працю без участі роботодавця. Вони беруть участь у фріланс-проєктах, а також виконують тимчасову або додаткову роботу. Фрілансери також можуть поєднувати дві різні професії, займаючись, наприклад, за основним місцем роботи освітньою діяльністю, а в рамках фрілансу розробляючи програмне забезпечення. Таких людей у США 28%, або 15,2 млн. осіб. Наступну групу за кількістю зайнятих людей (25%, або 13,5 млн. осіб) складають працівники, які поєднують роботу за основним місцем зайнятості, де вони є штатними співробітниками, з позаштатною роботою в рамках тієї ж професії (наприклад, веб-дизайнери). Наступною категорією є власники малого фріланс-бізнесу з кількістю співробітників 1–5 осіб. Їх у США близько 7%, або 3,6 млн. осіб. Такі фрілансери широко представлені у сфері інтернет-маркетингу як власники невеликих діджитал-агентств. Тимчасово займаються фрілансом близько 7%, або 3,6 млн. осіб. До цієї групи, наприклад, можна віднести консультантів з бізнес-стратегій, які працюють із замовниками проєктів протягом місяця.

**Висновки.** Особливість теперішнього часу полягає в тому, що в глобалізованому суспільстві формується

світовий ринок праці, де чітко простежується тенденція діджиталізації трудових відносин. Під впливом розвитку цифрових технологій спостерігається поширення нових форм праці, а саме організаційно-правових способів та умов використання інтелектуальної праці, які характеризуються відсутністю або модифікацією однієї чи декількох ознак класичних трудових відносин, а саме появою

особливих трудових договорів, згідно з якими змінюється спосіб найму працівників та здійснюється гнучке правове регулювання діджиталізованих відносин у сфері праці; трансформацією уявлення про робоче місце у звичайному розумінні цього елементу організації праці; можливістю використання такого графіку роботи, який дає змогу оптимізувати робочий час працівника.

#### Список використаних джерел:

1. IDC Forecasts U.S. Mobile Worker Population to Surpass 105 Million by 2020 // The website of IDC Research, Inc. URL: <http://www.businesswire.com/news/home/20150623005073/en/IDC-Forecasts-U.S.-Mobile-Worker-Population-Surpass> (дата звернення: 18.01.2019).
2. Туль С.І. Віртуалізація інтелектуальної праці в умовах становлення постіндустріальної економіки. Академічний огляд. 2016. № 1 (44). С. 22–30. URL: <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo-15-16/15248.pdf> (дата звернення: 18.01.2019).
3. The 2018 Global Coworking Survey // The official website of Deskmag. URL: <http://www.deskmag.com/en/background-of-the-2018-global-coworking-survey-market-research> (дата звернення: 18.01.2019).
4. Number of Coworking Spaces Worldwide from 2005 to 2018 // The official website of Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/554273/number-of-coworking-spaces-worldwide/> (дата звернення: 18.01.2019).
5. Gupta K. Where To Work? The 10 Best Coworking Spaces on Earth // The website of Forbes. URL: <https://www.forbes.com/sites/kavigupta/2016/07/15/where-to-work-the-10-best-coworking-spaces-on-earth/#10d08df35586> (дата звернення: 18.01.2019).
6. 2016 Global Outsourcing Survey: Outsourcing accelerates forward // The official website of Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-cons-sdt-gos-exec-summary-2016.pdf> (дата звернення: 18.01.2019).
7. Accenture Technology Vision 2014 // The website of Accenture. URL: [https://www.accenture.com/us-en/\\_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/Microsites/Documents9/Accenture-Technology-Vision-2014.pdf](https://www.accenture.com/us-en/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/Microsites/Documents9/Accenture-Technology-Vision-2014.pdf) (дата звернення: 18.01.2019).
8. Creative Crowdsourcing Leader eYeka Releases 2017 Industry Report and Welcomes the Age of Ideation // The official website of eYeka. URL: <http://news.eyeka.net/2017/06/creative-crowdsourcing-leader-eyeka-releases-2017-industry-report-and-welcomes-the-age-of-ideation> (дата звернення: 18.01.2019).
9. Solutions of Kelly Services Inc. // The official website of Kelly Services Inc. URL: <https://www.kellyocg.com/Solutions> (дата звернення: 15.01.2019).
10. Client Solutions of Adecco Group // The official website of Adecco Group. URL: <https://www.adeccogroup.com/client-solutions> (дата звернення: 15.01.2019).
11. Workforce Solutions of ManpowerGroup // The official website of ManpowerGroup. URL: <https://www.manpowergroup.com/workforce-solutions> (дата звернення: 15.01.2019).
12. HR services of Randstad N.V. // The official website of Randstad N.V. URL: <https://www.randstad.com/hr-services/> (дата звернення: 15.01.2019).
13. Powering the World of Work Recruiting Experts Worldwide // The official website of Hays plc. URL: <https://www.haysplc.com> (дата звернення: 15.01.2019).
14. Freelancing in America: 2016 // The official website of Upwork Global Inc. URL: [https://www.harrywalker.com/media/1400666/rinne\\_april-freelancinginamerica2016report.pdf](https://www.harrywalker.com/media/1400666/rinne_april-freelancinginamerica2016report.pdf) (дата звернення: 18.01.2019).

### НОВЫЕ ФОРМЫ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА

**Аннотация.** В статье предложена классификация новых форм труда, которые возникают под влиянием быстрого развития цифровых технологий. Автор определяет, что основными элементами классических трудовых отношений, которые трансформируются в условиях диджитализации экономики и мирового рынка труда, являются рабочее место, график работы, способ найма работника. Рассмотрена тенденция диджитализации занятости, которая проявляется в росте количества работников, выполняющих работу дистанционно через использование информационно-коммуникационных технологий. По критерию трансформации рабочего места автор выделяет надомную и мобильную формы занятости. По критерию изменения графика работы новые формы труда классифицируются таким образом: работа на условиях неполного рабочего дня, работа на условиях гибкого графика работы, срочная временная работа. По способу найма выделены и охарактеризованы такие формы труда, как аутсорсинг, краудсорсинг, аутстаффинг и фриланс.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, аутстаффинг, диджитализация, коворкинг-центр, краудсорсинг, новые формы труда, мировой рынок труда, телекотеждж, телецентр, фриланс.



## NEW FORMS OF WORK IN THE CONDITIONS OF ECONOMY AND GLOBAL LABOR MARKET DIGITALIZATION

**Summary.** The article describes the classification of new forms of work, which arise under the influence of the fast development of digital technologies. The author determines that the main elements of classical labor relations transforming in the context of economy and global labor market digitalization are the workplace, the work schedule, the way of hiring an employee. The tendency of digitalization of employment, which manifests itself in the growth of number of employees who work remotely through the usage of information and communication technologies, is described in the article. The study found that the workplace as the classic element of labor relations undergoes significant changes. Nowadays, an intellectual worker has the ability to work outside the corporate office due to the availability of the Internet, the usage of mobile technologies connected to corporate programs. By the criterion of workplace transformation, the author identifies home-based and mobile forms of employment. Author mentions that the constant and inflexible work schedule as one of the elements of classical labor relations organization is losing its importance in the modern economy. It was proved that the work schedule is modified under the influence of the accelerated pace of life, the asymmetry of time, the geographical remoteness of worker's place of residence from the location of employer's office. According to the work schedule criterion, new forms of work are classified as follows: part-time work, flextime work, and temporary work. The article notes that the way of hiring employees is significantly modified in the conditions of digital economy formation. This element of labor relations organization is very important because it defines the rights and obligations of employer and employee. According to the way of hiring, the following forms of work were identified and characterized: outsourcing, crowdsourcing, outstaffing and freelancing. Among the many options in which the current practice of new forms of work usage is manifested, freelancing is becoming the most prevalent in the global labor market nowadays.

**Key words:** outsourcing, outstaffing, digitalization, co-working center, crowdsourcing, new forms of work, global labor market, telecottage, telecentre, freelancing.

УДК 65.011

**Усатенко О. В.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри обліку і аудиту*

*Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»*

**Пашкевич М. С.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри обліку і аудиту*

*Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»*

**Usatenko Olga**

*Doctor of Economics*

*Associate Professor of Accounting and Auditing Department  
National Technical University "Dnipro Polytechnic"*

**Pashkevych Maryna**

*Professor, Doctor of Economics*

*Head of Accounting and Auditing Department  
National Technical University "Dnipro Polytechnic"*

## АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ В СИСТЕМІ ОБОВ'ЯЗКОВОГО АУДИТУ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ

**Анотація.** У статті проаналізовано грошові потоки венчурних фондів як невід'ємний елемент проведення обов'язкового аудиту. Саме аудит, який використовує весь наявний спектр прийомів та методів економічного аналізу грошових потоків, допоможе в оцінюванні здатності венчурних фондів генерувати грошові кошти в обсягах та за термінами здійснення необхідних планових платежів, в прискоренні руху грошових коштів, а також забезпечить прийняття управлінських рішень з оптимізації грошового потоку для встановлення потрібної фінансової стійкості та платоспроможності. Грошові потоки розглядаються як результативні показники, які є одними з найважливіших показників ефективності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Доведено, що грошовий потік венчурних фондів характеризує платежі та надходження грошових коштів, пов'язаних з фінансуванням венчурних підприємств, ротацією довгострокових фінансових інструментів інвестиційного портфеля венчурного фонду та інших потоків грошових коштів, які обслуговують діяльність венчурного фонду. Визначено напрями аналізу грошових потоків венчурних фондів, такі як динаміка грошових надходжень та вдатків від венчурної діяльності венчурних фондів, показники оцінювання руху грошового потоку венчурної діяльності.

**Ключові слова:** грошові потоки, венчурні фонди, аналіз, фінансова стійкість, управлінські рішення.

**Вступ та постановка проблеми.** Венчурні фонди належать до суб'єктів господарювання, що становлять суспільний інтерес, які, згідно з чинним законо-

давством, підлягають обов'язковому аудиту, при цьому обов'язковим аудитом є аудит фінансової звітності (консолідованої фінансової звітності). Відповідно до Закону

України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» підприємства, що становлять суспільний інтерес, зобов'язані не пізніше ніж до 30 квітня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність та річну консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським висновком на своїй веб-сторінці (у повному обсязі). Аудит грошових потоків є неодмінною частиною аудиту фінансової звітності, тому що під час його проведення аналізуються, використовуються, перевіряються, узгоджуються майже всі форми фінансової звітності. Саме аудит грошових потоків, який використовує весь наявний спектр прийомів та методів економічного аналізу грошових потоків, допоможе в оцінюванні здатності венчурних фондів генерувати грошові кошти в обсягах та за термінами здійснення необхідних планових платежів, прискоренні руху грошових коштів, а також забезпечить прийняття управлінських рішень з оптимізації грошового потоку для встановлення потрібної фінансової стійкості та платоспроможності.

Таким чином, загальна проблема, якій присвячено дослідження, полягає у визначенні підходів та методик проведення аналізу грошових потоків в системі аудиту. З цією проблемою пов'язане важливе науково-практичне завдання, яке полягає у визначенні напрямів економічного аналізу грошових потоків венчурних фондів як складової аудиту з використанням специфіки діяльності венчурних фондів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням аналізу грошових потоків підприємства присвячено праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Дж.К. Ван Хорн [1], Є. Брігхем [2], Р. Лос [3], В.В. Ясишена [4], С.І. Надточій [5], І.І. Сіменко [6], Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш [7]. Віддаючи належне науковому доробку щодо аналізу грошових потоків як складової проведення аудиту, відзначимо відсутність визначення напрямів економічного аналізу грошових потоків з урахуванням специфіки діяльності венчурних фондів.

**Метою** статті є визначення напрямів аналізу грошових потоків венчурних фондів як складової проведення аудиту задля оцінювання здатності венчурних фондів генерувати грошові кошти в обсягах та за термінами здійснення необхідних планових платежів, прискорення руху грошових коштів, забезпечення прийняття управлінських рішень з оптимізації грошового потоку для встановлення потрібної фінансової стійкості та платоспроможності.

**Результати дослідження.** Венчурні фонди створюються задля підтримки конкретних інноваційних проектів венчурних підприємств, які передбачають розвиток нових технологій та виробництв, створення конкурентоспроможних продуктів, що мають комерційну перспективу. Однак венчурні фонди не є основними інвесторами проектів, головне правило діяльності фондів полягає у співфінансуванні, тобто залученні коштів приватних, недержавних інвесторів в інноваційну сферу [8, с. 1]. Грошові потоки як результативні показники є одними з найважливіших показників ефективності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Грошовий потік венчурної діяльності характеризує платежі та надходження грошових коштів, пов'язаних з фінансуванням венчурних підприємств, ротацією довгострокових фінансових інструментів інвестиційного портфеля венчурного фонду та інших потоків грошових коштів, які обслуговують венчурну діяльність венчурного фонду. Серед факторів, що впливають на грошові потоки з інвестиційної діяльності, О.М. Деменіна та О.В. Загородна називають правове регулювання інвестиційної діяльності; кон'юнктуру ситуацію ринку обладнання; інвестиційну політику держави; інноваційний

потенціал підприємства, його стратегічні цілі, амортизаційну та інвестиційну політики тощо [9, с. 17; 10, с.101].

Показники аналізу грошових потоків забезпечують підтримку фінансової рівноваги та надають інформацію для оцінювання ефективності фінансових рішень [9, с. 16–17]. Метою аналізу грошових потоків венчурної діяльності є оцінювання здатності венчурних фондів генерувати грошові кошти в обсягах та за термінами здійснення необхідних планових платежів, прискорення руху грошових коштів, забезпечення прийняття управлінських рішень з оптимізації грошового потоку для встановлення потрібної фінансової стійкості та платоспроможності, тобто за результатами такого аналізу повинні бути прийняті управлінські рішення з управління грошовими потоками венчурного фонду для забезпечення фінансової рівноваги в процесі венчурної діяльності шляхом збалансування обсягів надходжень та витрат грошових коштів та їх синхронізації в часі.

Задля управління ліквідністю всі грошові потоки суб'єкта господарювання (як вхідні, так і вихідні) знаходять своє відображення у Звіті про рух грошових коштів (форма № 3). Ця форма пояснює зміни, що відбулися в грошових коштах та їх еквівалентах за звітний період в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Для визначення грошового потоку від інвестиційної діяльності використовуються дані про кожне надходження або використання грошових коштів, що мали місце в результаті придбання чи продажу необоротних активів, зокрема віднесених до довгострокових фінансових інвестицій; активів, віднесених до поточних фінансових інвестицій, а також інших вкладень, що не розглядаються як грошові еквіваленти. Операції, які належать до інвестиційної діяльності, але не потребують використання грошових коштів та їх еквівалентів (негрошові операції), у Звіті про рух грошових коштів не відображаються. Однак інформація про такі операції повинна бути обов'язково розкрита в примітках до фінансових звітів.

Джерелами інформації для заповнення статей Звіту про рух грошових коштів щодо руху коштів у результаті інвестиційної діяльності є:

- аналітичні дані про зміни у статтях «Довгострокові фінансові інвестиції», «Поточні фінансові інвестиції», «Інша поточна дебіторська заборгованість» (заборгованість за реалізовані фінансові інвестиції) балансу, пов'язані з рухом грошових коштів, з урахуванням прибутку від реалізації фінансових інвестицій у тій частині, яка пов'язана з рухом грошових коштів;

- аналітичні дані про зміни у статтях «Основні засоби», «Незавершене будівництво», «Нематеріальні активи», «Довгострокова дебіторська заборгованість», «Інші необоротні активи», «Інша поточна дебіторська заборгованість» (заборгованість за реалізовані необоротні активи) балансу, пов'язані з рухом грошових коштів, з урахуванням прибутку від реалізації необоротних активів, у тій частині, яка пов'язана з рухом грошових коштів;

- аналітичні дані щодо руху грошових коштів, пов'язаного з реалізацією майнових комплексів;

- аналітичні дані щодо руху грошових коштів у вигляді відсотків за аванси та позики, надані іншим сторонам;

- аналітичні дані щодо руху грошових коштів у вигляді дивідендів як результат придбання акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток участі у спільних підприємствах;

- аналітичні дані щодо руху грошових коштів від повернення авансів (крім авансів, пов'язаних з операційною діяльністю), повернення позик, наданих іншим сто-

ронам, від ф'ючерсних контрактів, форвардних контрактів, опціонів та контрактів «своп», інші надходження від інвестиційної діяльності.

Таким чином, джерелами інформації для такого аналізу є реєстри бухгалтерського обліку та перший і другий розділи «Руху коштів в результаті інвестиційної діяльності», де відображаються як надходження, так і видатки за венчурною діяльністю фонду, що мали місце протягом звітнього та попереднього періодів. Аналіз щодо венчурного фонду АТ «ЗНВКІФ «РЕСПУБЛІКА»» за 2016–2017 рр. здійснено у табл. 1, де окремо згруповані надходження та видатки, пов'язані з венчурною діяльністю.

Як впливає з результатів аналізу, проведеного у табл. 1, венчурний фонд активізував свою венчурну діяльність, що у звітному році привело до зростання надходжень від такої діяльності на 2 652 тис. грн. При цьому мали місце тільки надходження грошових коштів від венчурних інвестицій у формі довгострокового кредиту, тобто у вигляді відсотків, тому в процесі аналізування необхідно з'ясувати причину відсутності надходжень від інших форм венчурних інвестицій. Проте, на відміну від попереднього року, венчурний фонд придбав цінні папери венчурного підприємства на суму 64 тис. грн. У звітному році були зменшені витрати венчурної діяльності на 71 215 тис. грн. через зменшення виплат, дивідендів своїм інвесторам приблизно в 4 рази, що може бути пов'язане з програмою реінвестування дивідендів. Результатом руху грошових коштів від венчурної діяльності у звітному році є чисте витрачання грошових коштів в обсязі 21 145 тис. грн., що менше минулорічного надходження на 73 867 тис. грн., або у 4,5 разів.

Визначена динаміка грошових надходжень та видатків від венчурної діяльності венчурних фондів дала можливість розрахувати показники оцінювання руху грошового потоку та проаналізувати їх динаміку у табл. 2. До таких показників належать:

– коефіцієнт рентабельності залишку грошових коштів (“profit ratio of cash balance”), який характеризує суму прибутку чи збитку, яка припадає на 1 грн. грошових коштів, що перебувають у розпорядженні фонду в серед-

ньому протягом періоду, що досліджується; коефіцієнт рентабельності залишку грошових коштів розраховується як відношення фінансового результату діяльності венчурного фонду (“financial results”) до середнього залишку грошових коштів (“cash balance”);

– коефіцієнт руху грошових коштів в результаті венчурної діяльності (“ratio of cash flow”), який характеризує здатність венчурного фонду генерувати ресурси в процесі своєї венчурної діяльності для виконання довгострокових зобов'язань; коефіцієнт руху грошових коштів розраховується як відношення чистого грошового потоку від венчурної діяльності (“net cash flow”) до довгострокових зобов'язань фонду (“long term liabilities”);

– коефіцієнт ліквідності грошових потоків венчурної діяльності (“ratio of cash flow liquidity”), який характеризує здатність венчурного фонду покривати необхідні витрати грошових коштів позитивним грошовим потоком у звітному періоді; коефіцієнт ліквідності грошового потоку розраховується як відношення загальної суми надходження грошових коштів (“the total amount of cash inflow”) за венчурною діяльністю до загальної суми їх витрачання (“the total amount of cash outflows”) за цим видом діяльності;

– коефіцієнт ефективності грошових потоків венчурної діяльності (“efficiency ratio of cash flow”), що є узагальнюючим показником оцінювання руху грошових коштів, який визначає результативність управлінських рішень щодо грошових потоків, їх вплив на стан фінансової рівноваги; коефіцієнт ефективності грошових потоків розраховується як відношення чистого руху грошових коштів за венчурною діяльністю (“net cash flow”) до загальної суми їх витрачання на венчурні потреби (“the total amount of cash outflows”);

– коефіцієнт реінвестування чистого потоку грошових коштів (“ratio reinvestment of net cash flow”) від венчурної діяльності, що показує ту частку коштів, яка спрямовується на розвиток венчурної діяльності фонду; коефіцієнт реінвестування чистого потоку грошових коштів розраховується як відношення різниці між чистим грошовим потоком (“net cash flow”) і сумою дивідендів чи відсо-

Таблиця 1

## Динаміка грошових надходжень та видатків від венчурної діяльності венчурних фондів, тис. грн.

Показники	Попередній рік		Звітній рік		Відхилення	
	обсяг	частка, %	обсяг	частка, %	обсяг	частка, %
1. Реалізація:	–	–	–	–	–	–
– фінансових інвестицій під час виходу з венчурного проекту	–	–	–	–	–	–
– інвестиційної нерухомості	–	–	–	–	–	–
2. Отримання відсотків	–	–	2 652	100,00	2 652	–
3. Отримання дивідендів	–	–	–	–	–	–
4. Інші надходження від венчурної діяльності	–	–	–	–	–	–
Всього надходжень	–	–	2 652	100,00	2 652	–
5. Придбання фінансових інвестицій	–	–	64	0,27	64	–
6. Придбання інвестиційної нерухомості	–	–	–	–	–	–
7. Витрати на надання довгострокових позик	–	–	–	–	–	–
8. Витрати на сплату дивідендів інвесторам фонду	95 012	100,00	23 733	99,73	-71 215	300,34
9. Інші платежі	–	–	–	–	–	–
Всього видатків венчурної діяльності	95 012	100,00	23 797	100,00	-73 215	299,26
Чистий рух коштів від венчурної діяльності	-95 012	x	-21 145	x	-73 867	349,33

Показники оцінювання руху грошового потоку венчурної діяльності

Показники	Формула для розрахунку	Значення показника	
		попередній рік	звітний рік
Коефіцієнт рентабельності залишку грошових коштів	$R_{cb} = \frac{FR}{CB}$	9,17	5,8
Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті венчурної діяльності	$R_{cf} = \frac{NCF}{LTL}$	0,63	1,25
Коефіцієнт ліквідності грошових потоків венчурної діяльності	$R_{cfl} = \frac{TA_{ci}}{TA_{co}}$	0	0,11
Коефіцієнт ефективності грошових потоків венчурної діяльності	$R_{cfe} = \frac{NCF}{TA_{co}}$	-1	-0,88
Коефіцієнт реінвестування чистого потоку грошових коштів від венчурної діяльності	$R_{ri} = \frac{NCF - D}{VC}$	0,8	0,82

тків (“amount of dividends”) до приросту суми венчурних інвестицій (“amount of venture capital”).

Як наведено в табл. 2, коефіцієнт рентабельності залишку грошових коштів  $R_{cb}$  за звітний рік має менше значення, ніж за минулий. Однак це не слід розглядати як негативний результат венчурної діяльності фонду через те, що це викликано збільшенням виплат, які мають привести до збільшення прибутку фонду в майбутньому. Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті венчурної діяльності поступово зростає від 0,63 до 1,25. Отже, чистий грошовий потік від венчурної діяльності перевищує середній розмір довгострокових зобов'язань венчурного фонду, проте цього недостатньо для збільшення венчурних інвестицій та погашення всіх довгострокових зобов'язань.

Для забезпечення необхідної ліквідності грошового потоку венчурної діяльності коефіцієнт  $R_{cfl}$  повинен мати значення, не нижче одиниці. Оскільки для аналізованого венчурного фонду цей коефіцієнт за поточний рік становить 0,11, то це означає недостатній рівень ліквідності, тобто величина чистого грошового потоку не забезпечує потреби венчурного фонду, що має бути враховано під час організації та планування системи управління грошовими потоками. Динаміка коефіцієнта ефективності грошового потоку венчурної діяльності  $R_{cfe}$  є позитивною, оскільки простежується підвищення його значення, що свідчить про результативність управлінських рішень щодо грошових потоків. Коефіцієнт реінвестування грошових потоків від венчурної діяльності  $R_{ri}$  за поточний та минулий роки перебуває приблизно на однаковому рівні. Він показує, що приблизно 0,8 чистого грошового потоку від венчурної діяльності витрачається кожного року на реінвестування венчурної діяльності, тобто аналіз показників оцінювання руху грошового потоку венчурної діяльності показав, що венчурний фонд має потребу оптимізації грошових потоків від венчурної діяльності, основу якої складає забезпечення збалансованості обсягів позитивного та негативного їх видів.

Таким чином, проведення обов'язкового аудиту включає аналіз діяльності венчурних фондів, який передба-

чає проведення аналізу руху грошових потоків венчурної діяльності в розрізі динаміки грошових надходжень та видатків з оцінюванням руху грошового потоку, що є основною науковою управлінською процедурою для забезпечення його об'єктивності та ефективності, зокрема високого рівня оборотності венчурного капіталу, ритмічності діяльності, зниження ризику неплатоспроможності, отримання додаткового прибутку за рахунок скорочення втрат внаслідок доцільного використання тимчасово вільних коштів.

**Висновки.** На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- 1) методика проведення аудиту ґрунтується на застосуванні різноманітних способів та прийомів вивчення фактів господарського життя, одним із таких способів в аудиті є економічний аналіз;
- 2) економічний аналіз венчурних фондів проводиться задля встановлення ефективності здійснення венчурних інвестицій, визначення напрямів та пріоритетних проєктів вкладання інвестицій, виявлення сприятливих умов їх здійснення;
- 3) аудит грошових потоків є неодмінною частиною обов'язкового аудиту фінансової звітності, тому що під час його проведення аналізуються, використовуються, перевіряються, узгоджуються майже всі форми фінансової звітності;
- 4) аналіз грошових потоків венчурних фондів повинен здійснюватися за такими напрямками, як динаміка грошових надходжень та видатків від венчурної діяльності венчурних фондів та показники оцінювання руху грошового потоку венчурної діяльності;
- 5) інструментарій аналізу грошових потоків в системі обов'язкового аудиту венчурних фондів призначено для оцінювання можливостей підвищення стійкості розвитку венчурних фондів у стратегічному аспекті; його застосування має забезпечити максимальну реалізацію можливостей фондів в інтересах інституційних інвесторів на основі своєчасних та обґрунтованих управлінських рішень

**Список використаних джерел:**

1. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / пер. с англ. ; гл. ред. серии Я.В. Соколов. Москва : Финансы и статистика, 1999. 800 с.
2. Брігхем С. Основы фінансового менеджменту / пер. з англ. Київ : Молодь, 1997. 1000 с.
3. Loth R. Analyze cash flow the easy way. URL: <http://www.investopedia.com/articles/stocks/07/easycashflow.asp> (дата звернення 12.03.2017).
4. Ясишена В.В. Теоретичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств. *Економічний простір*. 2008. № 16. С. 123–131.
5. Надточій С.І. Аналіз грошових потоків підприємства з використанням динамічної мультиплікативної оцінки їх ефективності та дослідження їх рядів динаміки як завершальної складової аналізу грошових потоків підприємства в системі управління ними. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2006. № 8. С. 82–85.

6. Сіменко І.І. Принципи економічного аналізу. *Економічний аналіз*. 2008. № 2 (18). С. 23–27.
7. Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Барабаш Н.С. та ін. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / за заг. ред. Г.В. Митрофанова. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. 301 с.
8. Усатенко О.В. Економічний аналіз доходності венчурної діяльності венчурних фондів. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу* : міжнародний збірник наукових праць. № 2 (37). Житомир : ЖДТУ, 2017. С. 87–93.
9. Деменіна О.М. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7. С. 14–18.
10. Загородна О.В., Серединська В.І. Оперативне управління грошовими потоками підприємства. *Економічний аналіз* : збірник наукових праць. Вип. 10. Ч. 4. Тернопіль : Економічна думка, 2012. С. 100–104.

## АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ

**Аннотация.** В статье проанализированы денежные потоки венчурных фондов как неотъемлемый элемент проведения обязательного аудита. Именно аудит, который использует весь имеющийся спектр приемов и методов экономического анализа денежных потоков, поможет в оценивании способности венчурных фондов генерировать денежные средства в объемах и по срокам осуществления необходимых плановых платежей, в ускорении движения денежных средств, а также обеспечит принятие управленческих решений по оптимизации денежного потока для установления нужной финансовой устойчивости и платежеспособности. Денежные потоки рассматриваются как результативные показатели, которые являются одними из важнейших показателей эффективности деятельности какого-либо субъекта хозяйствования. Доказано, что денежный поток венчурных фондов характеризует платежи и поступления денежных средств, связанных с финансированием венчурных предприятий, ротацией долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля венчурного фонда и других потоков денежных средств, которые обслуживают деятельность венчурного фонда. Определены направления анализа денежных потоков венчурных фондов, такие как динамика денежных поступлений и расходов от венчурной деятельности венчурных фондов, показатели оценивания движения денежного потока венчурной деятельности.

**Ключевые слова:** денежные потоки, венчурные фонды, анализ, финансовая устойчивость, управленческие решения.

## CASH FLOW ANALYSIS IN MUTUAL AUDIT OF VENTURE FUNDS

**Summary.** The article deals with carrying out an analysis of a venture fund cash flow, which is an inherent element of having compulsory audit. It has been proved that the business analysis of venture funds is carried out in order to identify efficiency of current venture investments, outline future priority projects for investing and understand most favorable external environment conditions for investments. The cash flow audit is an inherent part of compulsory audit of financial reports since while their auditing almost all the forms of financial reports are analyzed, used, checked and correlated. It is the audit employing all the available set of approaches and methods for business analysis of cash flow will allow a venture fund capacity to generate cash flows in the amount and within the time horizon consistent with the schedule of payments to be estimated. Also, the audit will accelerate cash flow and assure managerial decisions on optimal cash flow to be taken for achieving needed financial stability and solvency. Cash flow is seen as a resulting indicator, which is one of most important indicators of any business entity efficiency. A venture fund cash flow reflects cash inputs and outputs for financing venture enterprises, rotating long-term financial instruments of a venture fund investment portfolio as well as other cash flows following operations of a venture fund. It has been outlined ways of how to analyze cash flows of a venture fund: dynamics of cash flows and expenses for venture activities of a venture fund as well as indicators for estimating venture activity cash flow. Business analysis technique applicable for cash flow is developed on the basis of venture fund's specific features. Such analysis will result in taking managerial decision on how to manage cash flow of a venture fund in order to achieve financial stability and solvency in venture activities through balancing inflows and outflows as well as their synchronizing over time horizon.

**Key words:** cash flow, venture fund, analysis, financial stability, financial solvency, managerial decisions.

**Філіпішина Л. М.**

*доктор економічних наук, керівник інноваційного центру,  
професор кафедри економіки і організації виробництва  
Первомайської філії Національного університету кораблебудування  
імені адмірала Макарова*

**Filipishyna Liliya**

*Doctor of Economics, Head of Innovation Center  
Professor of the Department of Economics and Production Organization,  
Pervomaisk branch of the National University  
Shipbuilding named after Admiral Makarov*

## ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** За результатами теоретичного аналізу та дослідження практичної діяльності промислових підприємств у статті запропоновано для аналізу зовнішнього середовища використовувати PEST-аналіз. На його основі досліджено стратегічний клімат підприємства. Для аналізування формування стратегічних альтернатив запропоновано використання SWOT-аналізу. Висновки, отримані в ході його проведення, використано як інформаційну базу для подальшого розроблення стратегії сталого економічного розвитку. Запропоновано технологію прийняття рішення на основі інформаційних технологій та систем, що задовольнить вимоги комплексності, системності, оперативності, точності пізнання досліджуваного об'єкта, тенденцій та закономірностей його зміни й розвитку.

**Ключові слова:** стратегія, аналіз зовнішнього середовища, економічний розвиток, сталий розвиток, промислові підприємства.

**Вступ та постановка проблеми.** Сталий економічний розвиток промислового підприємства потребує формування системи рішень, спрямованих на забезпечення ефективного розвитку. Формування таких рішень потребує якісного інформаційного забезпечення сталого розвитку господарюючого суб'єкта. Підвищення якості процесу розроблення складових елементів стратегії є основою забезпечення сталого розвитку економічних підсистем. Дослідження економічних систем здійснюється на основі використання методів економічного аналізу.

Для більш ефективного своєчасного розроблення стратегічних програм розвитку необхідна тісна співпраця бізнесу та влади. Найбільший ефект може бути досягнуто, коли за наявності такої тісної співпраці одночасно розробляються та збігаються терміни програми розвитку української економіки загалом та галузей бізнесу зокрема.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основи сучасних уявлень про сталий розвиток промислового підприємства та розгляд принципів, на яких він базується, закладено в працях всесвітньо відомих зарубіжних вчених, таких як А. Печчєя, Л. Медоуз, М. Месарович, Е. Пестель, Дж. Форрестер, А. Аткинсон, А. Вебер, а також їх послідовників. Значний внесок у розвиток наукової думки у сфері розроблення та вдосконалення теоретичних засад, методологічних і прикладних аспектів формування сталого розвитку зробили такі вітчизняні вчені, як О.І. Амоша, Б.М. Андрушків, М.Г. Белопольський, В.М. Геєць, Л.Г. Мельник, Ю.І. Паршин, А.А. Садеков, М.Г. Чумаченко.

Результати аналізу та узагальнення теоретико-методологічних положень вітчизняних і зарубіжних учених щодо формування та забезпечення стратегії сталого економічного розвитку промисловими підприємствами свідчать про те, що підвищення їх ефективності потребує розроблення теоретичних, методологічних та методичних підходів до розвитку системи управління сталим розвитком в діяльності господарюючих суб'єктів промисловості. Все це обумовило актуальність вибраної теми, її наукове та практичне значення.

**Метою** статті є теоретичне та практичне обґрунтування розроблення концепції сталого розвитку в системі стратегічного управління промисловим підприємством для покращення показників результативності, підвищення рівня конкурентоспроможності та соціальної відповідальності.

**Результати дослідження.** Завдання створення високопрофесійної та досить потужної інформаційно-аналітичної структури, як і більш загальне завдання пріоритетного формування ефективного стратегічного менеджменту, стає все більш актуальним для багатьох українських підприємств. Адаптивність, тобто постійне пристосування, системи до зовнішніх факторів досягається за рахунок інформації зворотного зв'язку та негайної адекватної реакції на зміни, що відбуваються. Бізнесу від влади для розроблення програми стратегічного (перспективного) розвитку потрібно формування узгоджених дій. Це дасть можливість державним органам зосередити увагу під час планування та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів та державної політики саме на цих напрямках.

Взаємодія бізнесу та органів державної влади щодо надання матеріалів з прогнозів розвитку може бути досягнута на підставі угод між бізнесом та уповноваженими органами влади. Бажано, щоби такі угоди мали характер постійно діючих, тоді буде забезпечене оперативне отримання матеріалів з необхідними коментарями.

Існують різні наукові школи, які розглядають теоретичні підходи до формування програм та стратегій розвитку. Їх аналіз доводить, що основними елементами, які повинні бути відображені в стратегії, є місія, цілі (стратегічні та оперативні), завдання, аналіз зовнішнього середовища, аналіз наявної позиції, формування та вибір стратегічних альтернатив. Цей перелік можна вважати класичним набором основних елементів стратегій, завдяки комплексному використанню яких можна сформулювати множину альтернативних рішень.

Для того щоб аналіз був достовірним, необхідно сформулювати відповідну інформаційну базу, визначити критерії

оцінювання відповідно до складових елементів стратегій, рейтингової шкали оцінювання цих елементів та розрахунку інтегральної рейтингової оцінки.

За результатами теоретичного аналізу та дослідження практичної діяльності промислових підприємств у роботі запропоновано для аналізу зовнішнього середовища використовувати PEST-аналіз. На його основі досліджено стратегічний клімат підприємства. Для аналізу формування стратегічних альтернатив запропоновано використання SWOT-аналізу. Висновки, отримані в ході його проведення, мають бути використані як інформаційна база для подальшого розроблення стратегії сталого економічного розвитку.

Запропоновано використання SWOT-аналізу під час проведення економічної діагностики, обумовленої об'єктом дослідження, тому що процес формування системи стратегічних змін та управління її розвитком є досить важко прогнозованим, вимагає розстановки акцентів більше на вплив саме зовнішніх чинників, серед яких значну роль сьогодні починають відігравати юридично-політичні аспекти діяльності.

З огляду на нестабільність зовнішнього середовища підприємства конкурують не лише у сфері своєї основної діяльності, але й у сфері боротьби за інвестиційні ресурси. Головна проблема в цьому разі полягає в систематизації та об'єктивному оцінюванні їх можливостей у сфері залучення коштів. Широке застосування та розвиток під час проведення діагностики на підприємствах отримав SWOT-аналіз, що пояснюється тим, що стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, отже, виникає потреба пошуку, розроблення та застосування методів організації такої роботи [1]. Матриця SWOT-аналізу – це своєрідна форма; він не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. Для будь-якого керівника або управлінського працівника, орієнтованого на поточну роботу, він є корисною справою, яка вимагає від будь-кого, хто застосовує SWOT-аналіз, замислитись над ситуацією, що склалась, подумати над перспективою. За цих умов підвищується роль керівника-стратега, який розробляє ті чи інші заходи щодо зведення стратегічного балансу, оскільки можна розробити неадекватні заходи, що «гасять» можливості, приймаючи їх за загрози.

Одним з основних моментів, який необхідно враховувати, є постійне дорощання енергоресурсів, а також застарілі виробничі потужності.

Для обґрунтування заходів щодо розвитку ПрАТ «ММК ім. Ілліча» проведено SWOT-аналіз. SWOT-аналіз проводився на основі методики, яку можна умовно розбити на такі кроки, як формулювання сильних та слабких сторін, а також можливостей і погроз; оцінювання експертами; оброблення отриманих оцінок; аналіз отриманих результатів. Опитано 4 експертів, визначено 6 сильних і 4 слабких сторін, по 4 сприятливі можливості та погрози.

Під час аналізування підприємства визначено такий перелік сильних сторін.

1)Хороша репутація підприємства у споживачів. Комбінат за свою багаторічну історію розвитку (більше 100 років) зміг зарекомендувати себе не тільки як виробник якісного товару, але й як суспільно відповідальна організація.

2)Стабільне положення на внутрішньому та зовнішньому ринках. Підприємство має налагоджені зв'язки з постачальниками сировини та споживачами.

3)Зручне географічне положення підприємства. Розміщення заводу в місті Маріуполі забезпечує близькість сировинних та паливних ресурсів, наявність морського торгового порту, робочої сили.

4)Багатопрофільність діяльності. Комбінат ім. Ілліча – це багатопрофільне об'єднання, що включає, окрім основного металургійного виробництва, аграрний та переробний комплекс, розгалужену мережу установ громадського харчування й торгівлі, соціальну сферу.

5)Нижча вартість закупівлі сировини. У зв'язку з об'єднанням комбінату з «Метінвест» значно знизилася собівартість сировини, що купувалась. Бізнес групи «Метінвест» об'єднує підприємства трьох галузей ГМК, таких як видобуток вугілля і виробництво коксу, здобич і виробництво залізорудної сировини, виробництво сталі та металопродукції.

6)Високий рівень корпоративної культури, наявність єдиної мети. Кожен працівник ПрАТ «ММК імені Ілліча» причетний до досягнення поставлених перед організацією цілей.

За результатами дослідження виокремлено слабкі сторони. Основними з них, що потребують подальшої уваги під час розроблення стратегії сталого економічного розвитку, є такі.

1)Наявність старого, зношеного устаткування на підприємстві. Хоча комбінат і почав вкладати значні фінанси в оновлення основних засобів, проте поки цього дуже мало. Знос основних засобів складає більше 50%.

2)Неповне використання виробничих потужностей. Підприємство не працює на повну потужність. Причиною цього є простої устаткування через перебої із замовленнями, постачанням сировини та поточним ремонтом устаткування.

3)Високі витрати на виробництво. Металургійне виробництво вимагає постійних фінансових та матеріальних вкладень у великих обсягах.

4)Велика питома вага витрат на енергоресурси в собівартості. Комбінат споживає дуже багато таких ресурсів, як газ, електроенергія, вода. Ціни на них постійно зростають. Різке підвищення цін навіть на один з цих ресурсів може викликати кризовий стан підприємства.

Були визначені такі події, які можуть відбутися й позитивно вплинути на діяльність комбінату:

– розширення асортименту продукції (підприємство може розширити номенклатуру продукції задля задоволення потреб більшого числа клієнтів);

– розширення ринків збуту внаслідок вступу України у ВТО (ПрАТ «ММК імені Ілліча» зможе дістати доступ до нових ринків збуту, відповідно, нових споживачів його продукції);

– збільшення попиту на продукцію (попит на продукцію в Україні, країнах СНД і світі досить високий та має тенденцію до збільшення);

– поліпшення споживчих властивостей продукції (підприємство проводить інноваційну діяльність, яка дасть змогу вдосконалити продукцію в найближчому майбутньому).

Як погрози визначено такі події, які можуть відбутися й негативно вплинути на діяльність підприємства:

– високий рівень інфляції (нестабільне положення економіки загалом дає підстави вважати, що інфляція продовжуватиме зростати);

– несприятлива політика уряду щодо оподаткування (висока ставка податків не залишає підприємству достатню кількість засобів для розвитку; в найближчому майбутньому зниження податків не очікується);

– погіршення політичних стосунків з країнами СНД (необдумані політики України може спричинити погір-

шення політичних стосунків з країнами СНД, що може понизити обсяги експорту в ці країни);

– загострення конкуренції внаслідок вступу у ВТО (на український ринок дістануть доступ інші крупні металургійні підприємства, які складуть конкуренцію ПрАТ «ММК імені Ілліча») [2].

Для ухвалення стратегічних рішень вибору, що стосуються реалізації стратегій комбінату, необхідно знати, наскільки його стратегічний потенціал відповідає умовам, які визначаються зовнішнім середовищем. Потенціал підприємства неоднорідний за своїм складом. В ньому є як сильні, так і слабкі складові.

Згідно з оцінками експертів серед сприятливих можливостей, якими може скористатися підприємство, найважливішими є збільшення попиту на продукцію та розширення асортименту продукції [3]. Серед можливих погроз найбільше вплинути на підприємство можуть високий рівень інфляції та загострення конкуренції внаслідок вступу у ВТО.

Необхідно зробити стратегічні висновки з виконаного аналізу та знайти шляхи вирішення проблем, що стоять перед підприємством, з урахуванням наявних та передбачуваних ресурсів. Для цього складемо матрицю SWOT-аналізу (рис. 1).

На перетині розділів утворюються чотири поля, такі як «СіМ» (сила і можливість), «СіП» (сила і погрози), «СлМ» (слабкість і можливість), «СлП» (слабкість і погрози).

Поле «СіМ» передбачає, що слід розробляти стратегію з використання сильних сторін організації для того, щоб отримати віддачу від можливостей, які з'явилися в зовнішньому середовищі. Поле «СіМ» передбачає, що стратегія має бути побудована так, щоб за рахунок можливостей спробувати подолати наявні в організації слабкості, що

з'явилися. Поле «СіП» передбачає, що стратегія повинна припускати використання сили організації для усунення погроз. Поле «СлП» передбачає, що організація повинна виробити таку стратегію, яка б дала їй змогу як позбавитися слабкостей, так і спробувати запобігти загрозі.

За результатами проведеного аналізу можна зробити такі висновки.

Протягом досліджуваного періоду підприємства металургійного комплексу продовжували працювати в умовах гострої конкуренції на зовнішніх ринках металопродукції, що є пріоритетними для українських металовиробників. Така ситуація викликана значним надлишком світових виробничих потужностей, а також високою енерго- та матеріаломісткістю вітчизняної металопродукції, обумовленої моральним та фізичним зносом основного металургійного устаткування, впливом природних чинників (якість залізорудної сировини та вугілля, що здобуваються в Україні, великі витрати на їх підготовку до використання у виробництві).

Зниження попиту на металопродукцію, відповідно, цін на неї за випереджаючого зростання цін на залізорудну сировину, енергоносії та вантажні залізничні перевезення негативно позначилося на рівні виробництва та фінансово-економічному стані підгалузі.

Позиції підприємств чорної металургії можуть бути відновлені за поліпшення якості продукції та зниження її собівартості, а цього можна досягти лише технічним переозброєнням виробництва. На це будуть потрібні багатомільярдні інвестиції, проте це дасть змогу зберегти та посилити позиції національних виробників металопродукції. Отже, основним завданням підприємства є використання фінансових ресурсів.

Щодо результатів фінансового стану можна зазначити, що вони на ПрАТ «ММК ім. Ілліча» показують негативні

	<b>Можливості (О)</b>	<b>Погрози (Т)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розширення асортименту продукції.</li> <li>2. Розширення ринків збуту внаслідок вступу України у ВТО.</li> <li>3. Збільшення попиту на продукцію.</li> <li>4. Поліпшення споживчих властивостей продукції.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високий рівень інфляції.</li> <li>2. Несприятлива політика уряду щодо оподаткування.</li> <li>3. Погіршення політичних стосунків з країнами СНД.</li> <li>4. Загострення конкуренції внаслідок вступу у ВТО.</li> </ol>
<b>Сильні сторони (S)</b>	<b>«СіМ»</b>	<b>«СіП»</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Хороша репутація підприємства у споживачів.</li> <li>2. Стабільне положення на внутрішньому та зовнішньому ринках.</li> <li>3. Зручне географічне положення підприємства.</li> <li>4. Багатопротилежність діяльності.</li> <li>6. Високий рівень корпоративної культури.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вкладення фінансових ресурсів в підвищення якості наявної продукції та розроблення нової.</li> <li>2. Залучення й утримання нових клієнтів за рахунок репутації та положення на ринку.</li> <li>3. Закріплення позитивної репутації про підприємство у зарубіжних клієнтів.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підтримка конкурентоспроможності в умовах інфляції та високих податків за рахунок накопиченого досвіду.</li> <li>2. Утримання споживачів з країн СНД за рахунок хорошої репутації та зручного географічного положення.</li> <li>3. Використовуючи стабільне положення на ринку, репутацію, географічне положення, підприємство знижує вплив на нього нових конкурентів.</li> </ol>
<b>Слабкі сторони (W)</b>	<b>«СлМ»</b>	<b>«СлП»</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність старого, зношеного устаткування на підприємстві.</li> <li>2. Неповне використання виробничих потужностей.</li> <li>3. Високі витрати на виробництво.</li> <li>4. Велика питома вага витрат на енергоресурси в собівартості.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. За допомогою збільшення попиту на продукцію та розширення ринків збуту можна підвищити відсоток використання виробничих потужностей.</li> <li>2. За рахунок збільшення прибутку від продажів слід проводити заміну та оновлення устаткування, а також упроваджувати енергозберігальні технології.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Загроза втрати рентабельності, що зумовлює необхідність розвитку інших груп товарів (диверсифікація).</li> <li>2. Використання стратегії зниження витрат виробництва.</li> </ol>

Рис. 1. Матриця SWOT для ПрАТ «ММК ім. Ілліча»



результати, а показники господарської діяльності є середніми за нормативами.

Наступним етапом методики формування стратегії забезпечення сталого економічного розвитку промислового підприємства має бути аналіз наявної позиції. Пропонується під час формування управлінських рішень промислового підприємства використовувати матричний аналіз. Їх використання допоможе точніше оцінити стратегічну позицію, скласти прогноз фінансово-господарського стану підприємства, надати пропозиції щодо упередження несприятливих чинників та явищ розвитку.

Матриці допомагають спрогнозувати «критичний шлях» підприємства на найближчі роки, намітити допустимі межі ризику, виявити поріг можливостей підприємства. Основна мета матричного аналізу полягає в тому, щоби сформувані для підприємства свою особливу стратегію та розподілити ресурси підприємства.

Інструментами портфельного аналізу є двомірні матриці, що порівнюють стратегічне положення кожного виду бізнесу підприємства. Матриця може бути побудована на основі будь-якої пари показників, що характеризують стратегічні позиції. Найбільш істотними є темпи зростання галузі, частка ринку, довгострокова привабливість галузі, конкурентоспроможність і стадія розвитку цього продукту або ринку, стратегічні відповідності СЗГ підприємства. Залежно від наявної інформації та цілей стратегічного аналізу можуть використовуватись різноманітні матричні інструменти, такі як матриці BCG, GE/McKensy, Shell/DPM, ADL/LC, Франсона і Романа, Hofer/Schendel.

До переваг матричних моделей оцінювання діяльності як самого підприємства, так і в зіставленні з конкурентами можна віднести простоту використання, отримання об'єктивних результатів, які базуються на аналізі реальних результатах діяльності, наявність можливостей оновлення оцінювання відповідно до змін впливу чинників на результати діяльності.

Кожна матриця має свої переваги та недоліки, подає різну інформацію про сильні й слабкі сторони господарського портфеля підприємства, тому обмежуватись під час аналізування господарського портфеля тільки одним типом матриці недоцільно [4].

Вибираючи матрицю для аналізу, ми вибираємо параметри, за якими будуть оцінені стратегічні зони господарювання. На їх основі проводиться збирання необхідної інформації, створюється база даних за вибраними критеріями [5; 6].

Наступним етапом проведення аналізу є аналіз ресурсних можливостей. Подібний аналіз дає змогу прийняти рішення щодо вибору стратегії підприємства та оцінити варіанти наслідків за певними сценаріями розвитку.

Під час аналізу ресурсних можливостей проводиться діагностика рушійних сил, які доцільно мобілізувати для впровадження програми сталого розвитку. Відповідно до вибраного сценарію розвитку оцінюються можливості підприємства. Отже, комплексний аналіз стану підприємства повинен складатися зі стратегічного аналізу, тобто аналізу зовнішнього середовища та управлінського внутрішньогосподарського аналізу, й діагностики фінансового стану. Під час проведення детального аналізу необхідно звернути увагу на інформаційне забезпечення. Джерелами інформації для зовнішнього аналізу є публічна звітність та публікації у спеціальних виданнях. Джерелами інформації управлінського аналізу та діагностики фінансового стану є дані бухгалтерського обліку та звітності, матеріали виробничого та управлінського обліку. В процесі комплексного аналізу використовуються не лише матеріали звітної інформації, але й техніко-економічна, маркетингова, прогнозно-фінансова інформація, статистичні матеріали, результати аудиту [7; 8]. Джерела необхідної інформації наведено в табл. 1.

Використання наведених матеріалів (табл. 1) дає змогу визначити причини кризи, обґрунтувати управлінські рішення щодо мінімізації негативного впливу на результати діяльності підприємства. Результативність

Таблиця 1

Джерела інформації щодо визначення стану розвитку на підприємстві

Напрями дослідження ймовірності настання кризи	Джерела інформації	Показники та параметри діяльності
Склад і структура продукції підприємства	Бізнес-план, план маркетингу, господарські контракти, дані бухгалтерського обліку.	Ринки збуту, ціни, покупці, асортимент продукції, динаміка обсягів реалізації, динаміка виторгу від реалізації.
Конкурентоспроможність продукції	Бізнес-план, статистичні матеріали, галузеві дані, акти рекламаций, стандарти якості, контракти на експорт продукції.	Ринкові ціни, динаміка обсягів продукції на експорт, кількість рекламаций на продукції, кількість угод.
Наявність виробничих ресурсів	Форми бухгалтерської звітності, статистичні форми з кадрів, технологічна документація, план матеріально-технічного забезпечення, звіти про використання матеріалів, контракти на реалізацію продукції.	Структура активів підприємства, рух грошових коштів, структура заборгованості, структура працівників, розмір ФОП, вартість використаних матеріалів, оборотність обігових активів, виторг від продажів.
Фінансові результати діяльності підприємства	Матеріали бухгалтерського обліку, фінансовий план.	Структура витрат, витрати на 1 грн. виробленої продукції, структура доходів, прибуток.
Фінансовий стан підприємства	Бухгалтерська звітність, кредитні договори, прогнозна фінансова інформація.	Власний та позичковий капітал, структура кредиторської заборгованості, структура капіталу, прибуткові збитки, виторг.
Ефективність управління фінансовими ресурсами	Установчі документи, штатний розклад, форми бухгалтерської звітності.	Структура акціонерів, розподіл дивідендів, дебіторська заборгованість, грошові потоки.
Якість управління	Договори про співпрацю між клієнтами та банками, акти перевірок.	Прострочена заборгованість, розподіл грошових потоків, плинність кадрів, санкції.

комплексного аналізу залежить від якості, повноти та достовірності інформації, яка використовувалась для діагностики. Під час формування аналітичного забезпечення для прогнозування кризового стану підприємства вирішуються такі завдання, як визначення необхідного грошового потоку для подолання кризи, вибір стратегії розвитку підприємства для подолання кризових явищ, оцінювання потенціалу підприємства щодо протидії банкрутству та виживанню підприємства. Таке оцінювання дає змогу виявити здатність підприємства до нормалізації стану, забезпечення ефективної діяльності та підтримки конкурентоспроможності. Отже, остаточним етапом аналізу кризової ситуації є вибір антикризової стратегії [3].

На підставі розрахунків дається аналіз системи управління підприємства з урахуванням загальнодержавної програми сталого розвитку, пропонується подальша стратегія розвитку промислового підприємства за адаптованою автором шкалою оцінки показника готовності господарюючого суб'єкта під час вибору стратегії: чим вище рівень, тим більше ймовірність успішного впровадження системи управління сталим розвитком на підприємстві [3].

Отже, забезпечення стратегічної стійкості є завданням власника підприємства або його керівника. Ця мета може бути досягнута за допомогою різних стратегічних і тактичних підходів, які мають застосовувати підприємницькі структури. Серед них слід назвати:

- обґрунтований вибір основної операційної діяльності, орієнтованої на споживача, його потреби, їх формування та максимальне задоволення;
- прогнозування розвитку підприємства, напрацювання превентивних заходів щодо мінімізації впливу дестабілізуючих факторів;
- комбінування виробничої діяльності, тобто поєднання на підприємстві різногалузевих виробництв, пов'язаних між собою в технічних, економічних та організаційних відносинах;
- диверсифікація виробництва, тобто одночасний розвиток на підприємстві багатьох технологічно не пов'язаних між собою видів продукції широкого асортиментного ряду;
- дублювання економічних зв'язків підприємств-товаровиробника з підприємствами-постачальниками різноманітних ресурсів;
- розвиток та вдосконалення транспортної інфраструктури, логістичної системи та системи інформації;
- удосконалення підходів до організації процесів управління щодо поєднання стратегічного та оперативного менеджменту [4; 6].

Ми вважаємо, що стратегічну стійкість підприємницької структури забезпечить вибір правильної стратегії розвитку відповідно до підприємницького потенціалу та рівня конкурентних переваг. Пропонуємо матричний підхід до вибору стратегії залежно від підприємницького потенціалу та рівня конкурентних переваг (рис. 2). Якщо керівництво підприємницької структури вибирає правильну стратегію, воно забезпечує її стратегічну стійкість.

Функціонування промислових підприємств в сучасних умовах не забезпечене достатнім рівнем стійкості. Стійка діяльність підприємства в умовах конкуренції можлива за впровадження інновацій. У ринковій економіці підприємницькі структури не можуть успішно діяти на ринку, не забезпечивши свою стратегічну стійкість. Стратегічна стійкість підприємницької структури включає її здатність не тільки зберігати поточну економічну стійкість за наявності дестабілізуючих факторів, але й досягати стратегічних цілей розвитку. У підприємства мають бути стратегічні можливості (підприємницький потенціал) та конкурентні переваги, саме через них можна досягти стратегічної стійкості. Уся підприємницька діяльність є пошуком довгострокових конкурентних переваг. Задля практичної реалізації забезпечення стратегічної стійкості підприємства на сучасному ринку запропоновано матричний підхід до вибору стратегії залежно від підприємницького потенціалу та рівня конкурентних переваг. Правильно вибрана стратегія забезпечить підприємницькій структурі стратегічну стійкість.

Структура функціональних стратегій підприємства має такі ознаки, як стійкість, безперервність, гнучкість, цілеспрямованість, адаптивність, циклічність. Цього можна досягти тільки на основі формування стратегії та впровадження стратегії змін, тому важливо забезпечити еволюційний підхід до самої стратегії, що припускає її безперервність, корекцію на основі моніторингу, а також наступність у ході зміни стратегії. Однак основою вироблення ефективної стратегії є глибокий системний аналіз стратегічного клімату та стратегічного потенціалу підприємства, в результаті якого можна виявити ключові чинники та компетенції, визначити економічну ідентичність підприємства, які є основою його конкурентоспроможності.

**Висновки.** На регіональному рівні для опису модельного комплексу запропоновано використовувати адаптивні моделі та методи системної динаміки. Саме концепція системної динаміки дає змогу моделювати динамічні процеси на високому рівні агрегування, в основі якої лежить уявлення щодо функціонування динамічної системи як системи ресурсного типу. Для комплексного проведення

<i>Рівень конкурентних переваг</i>	<i>Високий</i>	Стабілізація (маркетингові дослідження)	Розвиток (інноваційний пошук, спостереження за тенденціями ринку, новими розробками)
	<i>Середній</i>	Диверсифікація (модернізація виробництва, використання внутрішніх можливостей)	Диверсифікація (маркетинг, удосконалення системи управління)
	<i>Низький</i>	Диверсифікація/реструктуризація (підвищення підприємницького потенціалу, зменшення ризику, активний маркетинг)	Реструктуризація (підвищення якості продукції, залучення інвестицій, зміна сфери діяльності)
		<i>Низький</i>	<i>Високий</i>
<i>Підприємницький потенціал</i>			

**Рис. 2. Матричний підхід до вибору стратегії залежно від підприємницького потенціалу та рівня конкурентних переваг**

Джерело: розробка автора [3]

аналізу економічного розвитку регіону динамічні моделі виступають як системоутворюючі та є найбільш цінною ланкою процесу прийняття рішень. Ці моделі дають змогу досліджувати складні, слабоформалізовані економічні системи в динаміці, умовах невизначеності інформації, а також під впливом великої кількості факторів, що дають можливість моделювати велику кількість альтернатив, сценаріїв та стратегій розвитку. В сучасних умовах роз-

витку економічної системи регіону спостерігається підвищення вимог до рівня вихідної аналітичної інформації за забезпечення прийняття управлінських рішень, тому запропонована технологія прийняття рішення на основі інформаційних технологій та систем може задовольнити вимоги комплексності, системності, оперативності, точності пізнання досліджуваного об'єкта, тенденцій та закономірностей його зміни й розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Лысенко Ю.Г. и др. Имитационное моделирование экономических систем: прикладные аспекты : коллективная монография. Донецк : Ноулидж, 2013. 359 с.
2. Філіпішина Л.М., Кузьміна Т.А. Особенности рейдерства в Україні та напрямки його подолання. *Актуальні проблеми розвитку харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі* : мат. Всеукр. наук. конф. студентів, Харків, 11 квітня 2008 р. Харків : Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі, 2008. С. 358.
3. Філіпішина Л.М. Управління системою сталого економічного розвитку підприємств: теорія, методологія і практика : монографія. Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2017. 344 с.
4. Harter K.J. et al. Business-Unit-Level Relationship Between Employee Satisfaction, Employee Engagement, and Business Outcomes: A Meta-Analysis. *Journal of Applied Psychology*. 2002. Vol. 87. № 2. P. 268–279.
5. Шмелева Н.В. Анализ опыта построения индикаторов устойчивого развития для промышленных предприятий. *Сб. тр. Междунар. научно-экономической конф. им. акад. П.П. Маслова*. Берлин : Wissenschaftliche Welt e.V., 2013. № 1. С. 227–239.
6. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
7. Філіпішина Л.М., Бойко Ю.А. Оцінка інноваційного потенціалу та ефективність його реалізації. *Науковий потенціал України – 2007* : матеріали другої Всеукр. науково-практ. інтернет-конф., Київ, 27–29 березня 2007 р. Київ, 2007. Ч. 1. С. 41–44.
8. Філіпішина Л.М., Пакулін С.Л., Кушнір Т.Б. Стратегія сталого соціально-економічного розвитку східного економічного району. *Схід*. 2007. № 3 (81). С. 3–11.

### ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Аннотация.** По результатам теоретического анализа и исследования практической деятельности промышленных предприятий в статье предложено для анализа внешней среды использовать PEST-анализ. На его основе исследован стратегический климат предприятия. Для анализа формирования стратегических альтернатив предложено использование SWOT-анализа. Выводы, полученные в ходе его проведения, использованы как информационная база для дальнейшей разработки стратегии устойчивого экономического развития. Предложена технология принятия решения на основе информационно-технологий и систем, которая удовлетворит требования комплексности, системности, оперативности, точности познания исследуемого объекта, тенденций и закономерностей его изменения и развития.

**Ключевые слова:** стратегия, анализ внешней среды, экономическое развитие, устойчивое развитие, промышленные предприятия.

### INFORMATIVE AND ANALYTICAL PROVISION OF STRATEGY FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

**Summary.** The turbulence of the global economic system, globalization and convergence processes require domestic industry to look for ways to overcome crisis phenomena and increase competitiveness, new sources of sustainable development and domestic economic growth of companies. In this regard, it is important that the dynamic development of enterprises receives accountability in the field of sustainable development. Sustainable economic development of an industrial enterprise requires the development of a system of solutions aimed at ensuring effective development. The formation of such solutions requires a qualitative information provision for sustainable development of the business entity. Improving the quality of the development process of the components of the strategy is the basis for ensuring the sustainable development of economic subsystems. The study of economic systems is based on the use of economic analysis methods. The methodology of the research is based on the set of theories of management of the sustainable development of economic systems in the conditions of globalization, convergence and trans nationalization of a market economy. According to the results of theoretical analysis and research of practical activity of industrial enterprises in the work, it is suggested to use PEST-analysis for conducting external environment analysis. It was based on the study of the strategic climate of the enterprise. To analyze the formation of strategic alternatives, the use of SWOT-analysis has been proposed. The conclusions obtained during its conduct are laid as an information base for the further development of a strategy for sustainable economic development. The author proposes the technology of decision-making on the basis of information technologies and systems that will satisfy the requirements of complexity, systematic, efficiency, accuracy of knowledge of the investigated object, trends and patterns of its change and development.

**Key words:** strategy, analysis of the external environment, economic development, sustainable development, industrial enterprises.

**Цимбал Л. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

**Предко Ю. В.**

*студентка  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

**Tsymbal Liudmyla**

*PhD, associate professor of department of international economy  
Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman*

**Predko Yuliia**

*Student,  
Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman*

## ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Анотація.** У статті розглянуто сутність глобалізаційних процесів та сучасного високотехнологічного виробництва в різних регіонах світу, порівняно високотехнологічні галузі країн-лідерів, визначено, як глобалізаційні процеси впливають на розвиток цієї галузі, що складає основу розвитку багатьох економік світу. Сучасне виробництво розглянуто як наукоємний процес, який повинен бути мінімально енерго- і ресурсовитратним, максимально екологічним, а високотехнологічне виробництво розглянуто як сучасне виробництво, в якому застосовуються наукоємні технології. Автори розглядають глобалізацію як феномен сучасного науково-технічного розвитку, процес стрімкого формування єдиного загальносвітового простору на базі нових технологій, новий процес мислення, де домінує ефект масштабу, кооперації та відкритості. Визначено, що в процесі глобалізації та активного становлення високотехнологічного виробництва формуються нові світові процеси, які значною мірою впливають на економічну діяльність та економічні відносини у світі, трансформують уявлення про традиційне виробництво та економіку.

**Ключові слова:** глобалізація, високі технології, глобалізаційні процеси, науково-технічний розвиток, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, світова економіка.

**Вступ та постановка проблеми.** За останні десятиліття в структурі світової економіки відбулись істотні зміни, пов'язані з її глобалізацією. Розуміння особливостей функціонування глобальної економіки, знання її основних рушійних сил та законів є передумовами успішної інтеграції у світовий економічний простір не тільки окремих підприємств, але й цілих держав. З огляду на те, що сучасний світовий ринок високотехнологічної продукції належить до ринків, що найдинамічніше розвиваються в результаті глобалізації світової економіки не тільки в кількісному вимірі, але й в якісному, світовий ринок високотехнологічної продукції вимагає постійного дослідження в контексті глобалізації світової економіки. Крім того, на основні сучасні тенденції цього ринку повинні звернути увагу українські ІТ-компанії, приймаючи рішення про вихід на цей ринок, що актуально для економіки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи та прикладні проблеми розвитку глобального ринку високих технологій досліджені в працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як Л. Антонюк, Д. Лук'яненко, Т. Мельник, А. Поручник, Л. Руденко-Сударєва, О. Рей, Ч. Фергюсон, Т. Циганкова, В. Чужиков.

**Метою** статті є дослідження впливу глобалізації на світову економіку на основні трансформаційні процеси на ринку високих технологій та діяльність промислових високотехнологічних компаній.

**Результати дослідження.** В процесі глобалізації відбувається становлення нової парадигми світопорядку, конкуренція в якій ґрунтується на знаннях. Глобалізація – це феномен сучасного науково-технічного розви-

тку (далі – НТР), процес стрімкого формування єдиного загальносвітового фінансово-інформаційного простору на базі нових, переважно комп'ютерних технологій; новий процес мислення, де домінує ефект масштабу, кооперації та відкритості [1, с. 2–3]. Особливої актуальності набувають високотехнологічні товари та послуги, що формують найбільш провідну нішу розвитку світового господарства. Під високими технологіями ми розуміємо технології, які розроблені на основі новітніх наукових знань, за своїм технічним рівнем перевищують кращі вітчизняні та іноземні аналоги й спроможні забезпечити передові позиції на світовому ринку наукоємної продукції [2, с. 17].

Згідно з інформацією “Global Insight World Industry Service database” світовий ринок високотехнологічної продукції з 80-х років ХХ ст. має тенденцію до значного зростання, а вже на початку ХХІ ст. відбувся небувалий приріст торгівлі високотехнологічними товарами у світовій економіці. Основними центрами, де сконцентровані світові технологічні ресурси, є США, Японія та країни Західної Європи (зокрема, члени ЄС). Вони є лідерами створення та впровадження інновацій [3]. Сьогодні, ОЕСР до високих технологій відносить аерокосмічну, фармацевтичну галузі; виробництво комп'ютерної, офісної техніки та створення програмного забезпечення; надання консалтингових послуг з цифрової трансформації бізнесу та підтримку інформаційно-комунікаційної інфраструктури; виробництво електроніки та телекомунікаційного обладнання; виробництво медичної, високоточної та оптичної техніки [4].

Ключовими гравцями на ринку високих технологій є країни Європи, Азії та Північної Америки. Глобальна

конкурентоспроможність Європи залежить від активного сектору високих технологій. Якщо врахувати досягнення країн з упровадження інновацій, то можна побачити, що акценти в загальному рейтингу дещо зміщуються в бік нових країн-лідерів, які досягли успіхів у комерціалізації інновацій та зовсім ніяк не в бік Європи (наприклад, частка Південної Кореї на світовому ринку цивільної наукоємної продукції складає 27%, тоді як країн ЄС – 21%) [7]. Згідно з версією “Entrepreneur” європейські компанії не увійшли до рейтингу найкращих десятих компаній 2017 року, що виробляють високотехнологічну продукцію. В рейтинг “Thomson Reuters” “Top 100 Global Tech Leaders” увійшли всього 13 компаній, що є великими ТНК, що мають штаб-квартиру в Європі. Лідуючу позицію займає Франція. Проте нині ситуація змінюється на краще, тобто через десять років після фінансової кризи європейська економіка нарешті демонструє незначні ознаки очікуваного приросту на 1,9%, що сприяє розвитку високих технологій.

У 2014 році Європейський Союз мав майже 46 000 підприємств у сфері високотехнологічного виробництва. Чотири країни, такі як Німеччина, Великобританія, Італія та Польща, разом становлять близько 53% високотехнологічного сектору в ЄС-28. У Великобританії зафіксована найбільша кількість підприємств у секторі високотехнологічних інформаційних послуг (180 257 підприємств), потім йдуть Франція (141 647) та Німеччина (112 570) [6]. Високотехнологічна продукція становила 17,0% вартості всього експорту з ЄС-28 у 2014 році, хоча з великими відмінностями між країнами: від 35,3% частки на Мальті до 2,9% у Греції. Дві групи продуктів, електроніка, телекомунікації та аерокосмічна промисловість разом складають майже половину (47,1%) високотехнологічного експорту ЄС. Ще 42,0% становлять наукові прилади, комп’ютерні та офісні машини та аптека. Решта чотирьох товарних груп, таких як хімія, електричні машини, неелектричні машини та озброєння, становили лише 10,9% високотехнологічного експорту. Сім країн, такі як Бельгія, Данія, Німеччина, Ірландія, Франція, Нідерланди та Австрія, мали високотехнологічний профіцити торгівлі. У 2015 році понад дві третини країн перебільшили експорт високотехнологічних товарів з рівня 2014 року. Однак ЄС зафіксував дефіцит високотехнологічного товарообігу поза межами ЄС у 2015 році, а імпорт виявився на 22 млрд. євро більше, ніж експорт [6].

Розподіл досліджень та розробок у секторах високих технологій підприємствами ЄС-28 збільшився в середньому на 4% на рік у 2005–2014 роках, досягши 182 млрд. дол. у 2014 році. Німеччина, Франція та Велика Британія разом склали більше половини всіх високотехнологічних витрат на науково-дослідні роботи в ЄС у 2014 році. Наприклад, у високотехнологічних послугах витрати на ДІР у 2014 році перевищили 14 млрд. євро у Великобританії, тоді як на Кіпрі цей показник ледве досяг 4 млн. [6].

На підставі цих даних слід визначити причину відставання Європи в цій галузі. Отже, є дев’ять причин, з яких Європа відстає у високотехнологічній галузі [7]: Європа має дефіцит фінансування; попит на ІКТ порівняно з рештою світу скорочується; у 2015 році частка Європи у світовому попиті становила 24%; високою є вартість оплати праці; наявний дефіцит інженерів, в університетах Європи недостатньо випускників технічних спеціальностей; європейські фірми не мають стратегічних партнерів; забагато європейських компаній не розробляють стратегічних прогнозів; наявний інноваційний дефіцит; зафіксовано брак сильних та послідовних успіхів у сфері під-

приємництва в галузі; компанії не мають такого доступу до великого внутрішнього ринку, що мають американські та китайські конкуренти. Екстраполюючи з трьох важливих тенденцій у міжнародній економіці, а саме зростання нових індустріалізованих економік, реструктуризації американської системи інновацій, глобалізації торгівлі, можемо сказати, що високі технології зараз є надважливими для економіки США.

США відомі такими технологіями, як комп’ютери, інструменти для зберігання інформації, програмне забезпечення, комунікації, послуги зв’язку та засобів телекомунікації. Найвідомішими гравцями цього сектору є “Apple”, “Cisco”, “Hewlett-Packard”, “IBM”, “Intel”, “Microsoft” тощо. Ще однією важливою складовою сектору високих технологій є інтернет-індустрія. Однак з 2011 року ринок високих технологій у США послабив свої позиції, поступово США витісняються з провідних позицій Китаєм. Високотехнологічні галузі промисловості відіграють значну роль у сприянні зростанню економіки США. У високотехнологічній промисловості Сполучених Штатів зайнято майже 18,3 млн. осіб у 2016 році, зароблено майже 3,9 трлн. дол. на додану вартість, більше 7,1 трлн. дол. на ВВП. Вплив високотехнологічного сектору сильно відчувається в Америці, незважаючи на те, що ці галузі складають лише 14,6% від загальної зайнятості США, але у 2016 році вони становили майже 25% від загальної виробленої продукції Сполучених Штатів [18].

США все ще є світовим лідером в галузі інновацій, хоча сьогодні більшість інновацій спрямовується на продукти, вироблені за кордоном. Втрата виробничих робочих місць у США (особливо на перевагу Китаю) полягає не тільки в орієнтації на виробництво дешевих товарів для споживання за використання дешевої робочої сили. За останні шість років частка китайського експорту продукції, що класифікується як високотехнологічні товари, зросла до більш ніж 27%, тоді як у США вона становить менше 18% (рис. 1). Високотехнологічний експорт США має такі показники: відсоток експорту США з 1989 по 2016 роки має середнє значення для США за цей період у 27,75% з мінімальною сумою 17,78% у 2012 році та максимальною сумою 34,26% у 1999 році [8]. Все більше й більше досліджень та інновацій у Сполучених Штатах приводять до реалізації продуктів, які виробляються за кордоном та експортуються назад до США.

Крім того, США витрачають величезні кошти на підтримку та розвиток технологій у сфері «зеленої» енергії. За 2014 рік ця сума склала 7,9 млрд. дол. Також розробляються екологічно чисті засоби та матеріали. У США великого поширення набули гранти інноваційним компаніям малого бізнесу. Активно підтримується в країні також створення інноваційних кластерів. Просувається бізнес у більш відсталіх районах та регіонах.

Позиція ПІІ США у високотехнологічних галузях склала більше 1,6 трлн. дол. США у 2016 році, або майже 44% загального обсягу ПІІ у Сполучених Штатах [9]. Іноземні компанії мали більше 6,8 млн. робочих місць у США у 2015 році. Майже 31% цих робочих місць, або 2,1 млн. ос., були задіяні у високотехнологічних галузях. Тільки за прямої підтримки ПІІ утримано 11,6% усіх високотехнологічних працівників США у 2015 році. У 2016 році позиції ПІІ у високотехнологічних галузях промисловості США склали понад 1,6 трлн. дол., становлячи майже 44% усіх ПІІ у США у 2016 році [10].

Ще однією країною-лідером світового ринку високотехнологічних товарів є Японія, яка є найбільшим конкурентом США. Багато японських ТНК займають лідируючі позиції у світі, світовими лідерами в галузі

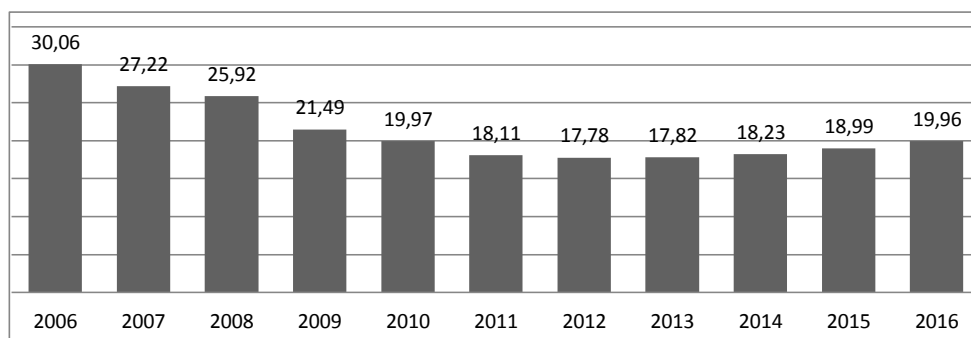


Рис. 1. Експорт високих технологій у США, % ВВП, 2006–2016 роки [13]

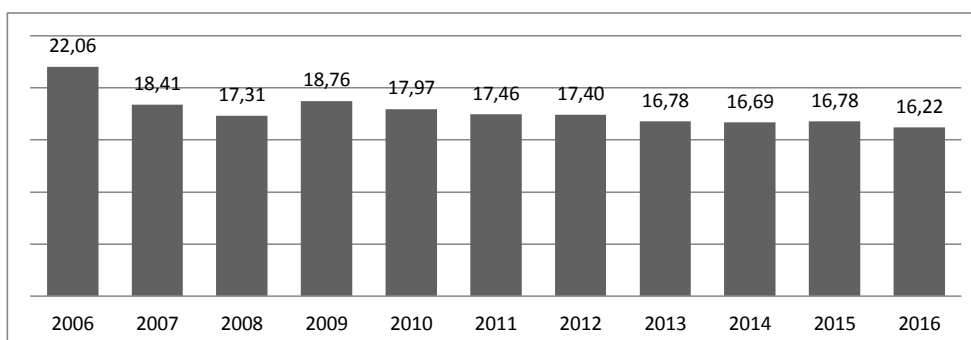


Рис. 2. Експорт високих технологій Японії, відсоток ВВП, 2006–2016 роки [13]

електроніки вважаються японські компанії “Hitachi”, “Sony”, “NEC”, адже техніка цих виробників є майже в кожному будинку. Серйозних успіхів Японія досягла також у галузі комп’ютерних технологій. Проте зараз загальна економіка Японії також не в найкращому стані. Наприклад, випуск інформаційних послуг Японії скоротився в період постглобальної рецесії на 24%, ця тенденція зберігається. Крім того, глобальна позиція Японії на ринку високих технологій послабилась протягом останнього десятиліття, що збігається з тривалою стагнацією японської економіки, яка досягла свого піку у 2014 році. Японія за високотехнологічним експортом, згідно з даними ООН, з 1988 по 2016 роки мала середнє значення ВВП у 101,76 трлн. дол., мінімальне – 60,98 трлн. дол. у 1988 році, а максимальне – 129,24 трлн. дол. у 2006 році. Що стосується відсотка експорту високотехнологічної продукції від ВВП в Японії, то він стало тримається показника 16–18% протягом 2006–2016 років (рис. 2). У 2013 році Європейське Патентне Відомство зареєструвало 265 тисяч заявок на патенти. Японія розташувалась на другій сходинці із загальною сумою в 52 437 патентів (перше місце посідають США, що мають 64 967 заявок) [11]. Щодо витрат на ДІР, то Японія має нестабільний відсоток витрат приблизно 1–4% від ВВП. Наприклад, Японія активно підтримує створення технополісів, знижуючи процентну ставку по кредитах на їх фінансування (7–8% за загальної ставки по кредитах 20–30%).

Японія посідає особливе місце у світовому русі технологій. Вона імпортує всі види технологій з індустріальних країн, а майже половину експортує в промислово розвинені країни. Таким чином, близько 40% загального обсягу експорту технологій припадає на країни Азії. Японія є провідним ринком для продуктів та послуг у сфері інтелектуальної мережі, посідаючи сьоме місце за результатами аналізу, проведеного Департаментом торгівлі у звіті

«Кращі ринки» від 2017 року стосовно можливостей інтелектуальної мережі [12].

Останнім часом стрімко зростає кількість науково-технічних працівників, відповідно, зміцнюються позиції в галузі високих технологій тих країн, які раніше належали до країн так званого третього світу. Як уже зазначено, за минулі десятиріччя країнам, що розвиваються, вдалось досягти певних результатів в економічному розвитку. Азійський ринок вже має стратегічне значення для багатьох американських експортерів, особливо виробників дорогих споживчих товарів та засобів виробництва, оскільки Японія та Європа переживають спад розвитку у високотехнологічній галузі. Протягом 1990-х років і першого десятиріччя XXI ст. американський експорт у Сінгапур, Тайвань та Гонконг зріс вдвічі. Сьогодні ці країни є більшим ринком за імпортом для США, ніж будь-яка європейська країна. Також на високотехнологічному ринку Азії збільшуються витрати на ДІР, проте ситуація сьогодні не є однозначною. Наприклад, Китай – це країна, де засновано компанію третього за величиною у світі виробника смартфонів “Huawei Technologies”, найбільшого виробника ПК “Lenovo Group”; він вже збільшує витрати на дослідження та розробки у значних обсягах, як і в Малайзії. “Hongkong & Shanghai Banking Corporation” прогнозує, що до 2030 року Китай складе більше половини світової торгівлі високотехнологічними товарами. Гонконг та США залишаться на другому й третьому місці, хоча з меншою часткою ринку; Корея витіснить Сінгапур як четвертого найбільшого експортера високотехнологічних товарів. Звіт “HSBC” показав, що в Китаї експорт високотехнологічних товарів у 2013 році склав 36,5%, а в Гонконгу – 13% (рис. 3) [14].

За підтримки уряду в Індонезії очікується, що країна стане одним з головних економічних лідерів у високих технологіях, адже висунуті претензії, що Індонезія стане найбільшою цифровою економікою Південно-Східної

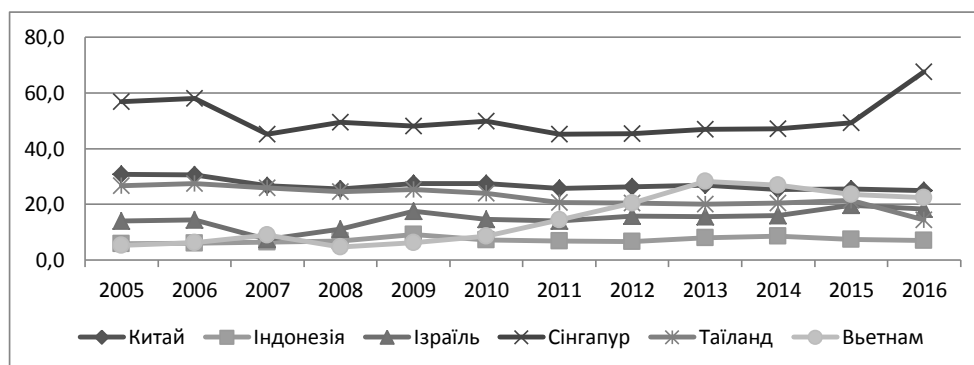


Рис. 3. Експорт високотехнологічних продуктів окремих азіатських країн, відсоток ВВП, 2006–2016 роки [13]

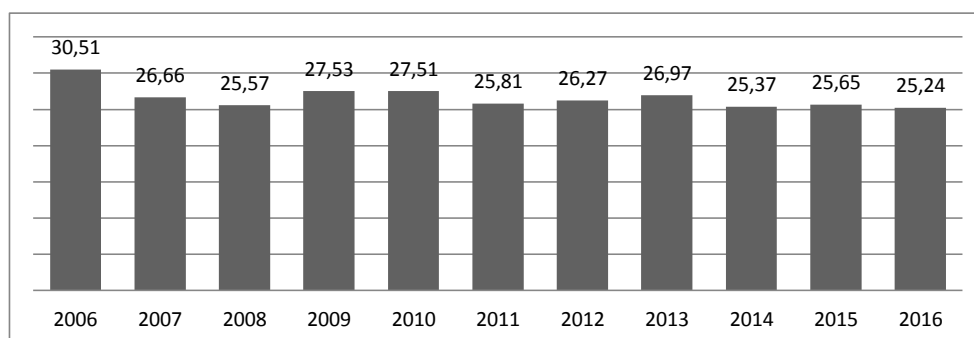


Рис. 4. Експорт високотехнологічних продуктів Китаю, відсоток ВВП, 2006–2016 роки [13]

Азії у 2020 році, прогнозовано обіг у 130 млрд. дол. США до 2020 року порівняно з 18 млрд. дол. США у 2016 році. Однак сьогодні загалом Індонезія залишається позаду інших країн щодо проектів розвитку в декількох секторах, зокрема тих, що стосуються досліджень та технологій.

Високотехнологічний сектор Сінгапуру добре розвинутий та став невід'ємною частиною всесвітньої економіки. Провідні науково-дослідні інститути та створені університети тісно співпрацюють з високими технологіями у промисловості. Крім того, метою Сінгапуру є перетворення на високотехнологічний центр знань АСЕАН. Відповідно до цієї мети Сінгапур запрошує технічні компанії на свій ринок. Зараз Сінгапур є «живою лабораторією», щоби пробувати та демонструвати інноваційні рішення решти країн світу.

Таїланд – нова промислова країна, що виступає як регіональний лідер у виробництві автомобілів, електроніки та електротехніки, лідер у галузі харчової промисловості, а також виробництва медичних послуг та охорони здоров'я. Таїландський експорт високотехнологічних продуктів значно збільшився з часів завершення проекту «Східний берег» у 1990-х роках: у 1998 році експорт складав лише 13,6 млрд. дол. США, у 2015 році – 34,5 млрд. дол. згідно з даними Світового банку.

Швидке економічне зростання В'єтнаму за останнє сторіччя спричинене кількістю молодого населення, адже 50% населення молодше за 30 років, політичною стабільністю та унікальною географічною позицією, адже країна сприймається, як ворота на ринки Китаю та Південно-Східної Азії. Високотехнологічний сектор сприяв економічному зростанню країни. Проте В'єтнам мало витрачає на власні ДІР, що сповільнює розвиток країни [15].

Лідером серед цієї групи країн, беззаперечно, є Китай. Виродовж останнього десятиліття частка Китаю у світо-

вому виробництві зростає майже втричі, вона перевершила Сполучені Штати наприкінці 2000-х років та ЄС на початку 2010-х років. Витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (ДІР) в Китаї кожного року збільшуються: за 2005–2015 роки витрати на ДІР зросли з 1,32% до 2,07% від ВВП, а середній експорт у цей період становив приблизно 27% від ВВП. Також сьогодні Китай – це найбільший світовий виробник виробничої галузі ІКТ з часткою у 39%. У цій галузі Китай перевищив Японію у 2008 році та ЄС у 2012 році (рис. 4).

Згідно з останнім звітом про оцінку інновацій високотехнологічних зон, які є критично важливим фактором розвитку інновацій та економічного зростання Китаю, вони досягли значного прогресу. Загальний інноваційний індекс високотехнологічних зон Китаю у 2016 році становив 199,1 пункту, що на 10% більше, ніж у попередньому році. Також спостерігався значний приріст індексації інтернаціоналізації в інноваціях, що свідчить про суттєвий прогрес китайських високотехнологічних зон.

Крім того, кількість інноваційних підприємств, якими керують високотехнологічні підприємства у 2016 році, зросла на 31,3% порівняно з попереднім роком, а кількість нових зареєстрованих підприємств, розташованих у високотехнологічних зонах, склала 298 тис. у 2016 році, що на 28,6% більше, ніж у попередньому році. Варто також відзначити, що платформа для масового підприємництва та інновацій також набуває стійкої динаміки, що включає 1 701 бізнес-інкубатор, що створені у високотехнологічних зонах у 2016 році, що на 23,4% більше, ніж у попередньому році [16]. Сьогодні Китай має найшвидший у світі суперкомп'ютер з чіпами "Intel", патентні виплати зростають навіть за більш високими ставками, до 2020 року Китай випустить більше випускників інженерних спеціальностей, ніж США та ЄС разом.

**Висновки.** Дослідження ринку високотехнологічної продукції дає змогу зробити висновки про те, що цінності сучасного суспільства більше не дають змогу будувати виробництво лише на споживанні та перетворенні природних ресурсів. У контексті економічної глобалізації технологія є ключовим фактором стимулювання зростання та конкурентоспроможності бізнесу. Високі технології широко розгалужені, кожна галузь має свої переваги та недоліки, а також відіграє свою роль у всесвітньому виробництві. Дуже важливим є виокремлення кожної галузі для збільшення ефективності відповідного виробництва та виявлення її окремого впливу на економіку держав. Приклади Сполучених Штатів та Японії показують,

як країни можуть мати успіх, застосовуючи зарубіжну науку та технології до місцевих ринкових умов. Країни цього регіону показують вищі темпи підготовки фахівців у цій сфері, ніж США та Західна Європа. Європа поступається місцем більш сильним гравцям Азійського регіону та беззаперечним лідерам у галузі високих технологій, а саме США та Японії. Японія потерпає не тільки від країн, що розвиваються, але й від свого найбільшого конкурента, а саме США особливо у галузях IT. США виявляється країною, що має великі можливості та є сталою конкурентоспроможною державою, що дає країні більші шанси та прогрес, а в майбутньому прогнозується ще більший приріст у галузі високих технологій.

#### Список використаних джерел:

1. Хусайнов Р. Глобалізація інноваційної сфери економіки: фактори, стан та наслідки для України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. С. 2–4.
2. Білорус О., Власов В. Глобалістика – нова синтетична наука. *Вісник Національної академії наук України*. 2010. № 3. С. 17–26.
3. Звіт по світових інноваціях журналу “The Economist”. URL: <http://www.economist.com>.
4. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва і розвитку/ URL: <http://www.oecd.org>.
5. Isic Rev. 3 Technology Intensity Definition // OECD Directorate for Science, Technology and Industry Economic Analysis and Statistics Division. 7. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>.
6. High-tech statistics. *Eurostat*. 2017. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/High-tech\\_statistics\\_-\\_economic\\_data](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/High-tech_statistics_-_economic_data).
7. What Determines Export Performances in High-tech Industries? // Digital Economy Lab, University of Warsaw. 2015. URL: <http://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2015/10/WP-What-Determines-High-tech-Exports.pdf>.
8. About us. URL: <https://atos.net/en/about-us>.
9. Technology & Industry Outlook // OECD Science. 2014. URL: <http://www.oecd.org/sti/oecd-science-technology-and-indust>.
10. Direct Investment and Multinational Enterprises (MNEs) // U.S. Bureau of Economic Analysis. 2017. URL: [http://www.bea.gov/iTable/index\\_MNC.cfm](http://www.bea.gov/iTable/index_MNC.cfm).
11. Зинов В., Эрлих Г. В зеркале патентной статистики. *Химия и жизнь*. № 4. 2014.
12. Smart Grid Top Markets Report // International Trade Administration. 2017. URL: [https://www.trade.gov/topmarkets/pdf/Smart\\_Grid\\_Top\\_Markets\\_Report.pdf](https://www.trade.gov/topmarkets/pdf/Smart_Grid_Top_Markets_Report.pdf).
13. World Development Indicators. URL: <http://ddpext.worldbank.org/ext/DDPQQ/member.do?method=getMembers&userid=1&queryId=135>.
14. Балансовий звіт HSBA. URL: <https://ru.investing.com/equities/hsbc-holdings-balance-sheet>.
15. High Tech Systems & Materials (HTSM) // Netherlands Ministry of Foreign Affairs. 2017. URL: <https://www.brainport.nl/uploads/documents/HTSM.pdf>.
16. China's high-tech zones lead innovation development // The state council the people's republic of China. 2018. URL: [http://english.gov.cn/news/top\\_news/2018/01/04/content\\_281476001215492.htm](http://english.gov.cn/news/top_news/2018/01/04/content_281476001215492.htm).
17. Динаміка високотехнологічного експорту України / Держстат. 2016.
18. Industry, Technology, and the Global Marketplace // National Science Board Science & Engineering Indicators 2018. 2018. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/report/sections/industry-technology-and-the-global-marketplace>.
19. Gross Expenditure on R&D // The Global Innovation Index. 2017. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.

#### ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ТОВАРОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Аннотация.** В статье рассмотрена сущность глобализационных процессов и современного високотехнологичного производства в разных регионах мира, сравнены високотехнологичные отрасли стран-лидеров, определено, как глобализационные процессы воздействуют на развитие этой отрасли, которая составляет основу развития многих экономик мира. Современное производство рассмотрено как наукоемкий процесс, который должен быть минимально энерго- и ресурсозагранным, максимально экологичным, а високотехнологичное производство рассмотрено как современное производство, в котором применяются наукоемкие технологии. Авторы рассматривают глобализацию как феномен современного научно-технического развития, процесс стремительного формирования единого общемирового пространства на базе новых технологий, новый процесс мышления, где доминирует эффект масштаба, кооперации и открытости. Определено, что в процессе глобализации и активного становления високотехнологического производства формируются новые мировые процессы, которые в значительной степени воздействуют на экономическую деятельность и экономические отношения в мире, трансформируют представления о традиционном производстве и экономике.

**Ключевые слова:** глобализация, высокие технологии, глобализационные процессы, научно-техническое развитие, научно-исследовательские и исследовательско-конструкторские работы, мировая экономика.



## GLOBAL COMPETITION IN THE MARKET OF HIGH-TECH GOODS: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

**Summary.** The article examines the essence of globalization processes and modern high-tech production in different regions of the world. In the article the high-tech industries of the leading countries are compared to each other, and there also described how globalization processes affect the development of high-tech industry, that forms the basis of the development of many economies of the world. Modern production is considered as a high-tech process, which should use the minimum energy- and resource-consuming and maximally ecological. High-tech production is considered as a modern production in which science-intensive technologies are applied. The authors determine globalization as a phenomenon of modern scientific and technological development, as a process of rapid formation of a single global area on the basis of new (mainly computer) technologies, as a new thinking process dominated by the effect of scale, cooperation and openness. That is, globalization and high technologies form a new global process of influence on production, which greatly affects economic processes, economic activity and economic relations in the world. These two determinants transform the perceptions of traditional production and economy, and prove the efficiency of cross-sectoral, transnational and interregional cooperation. The article defines an understanding of the features of the functioning of the global economy and the fact that knowledge of its main driving forces and laws is a prerequisite for the successful integration into the world economic space of not only individual enterprises, but also entire states. Given the fact that the modern world market of high-tech products refers to the markets that are most dynamically developing as a result of the globalization of the world economy, not only in a quantity, but also in a quality, global market for high-tech products requires constant research in the context of globalization of the world economy.

**Key words:** globalization, high technologies, globalization processes, scientific and technical development, research and development work, world economy.

УДК 330.341.2:330.111.4

**Чжан Минцзюнь**  
*аспирант кафедры финансов  
Учреждения образования  
«Белорусский государственный экономический университет»,  
Республика Беларусь*

**Zhang Mingjun**  
*Postgraduate Department of Finance,  
Institution of education "Belarusian State Economic University",  
The Republic of Belarus*

## АНАЛИЗ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

**Аннотация.** Поскольку и Китай, и Беларусь относятся к странам с переходной экономикой, фундамент для реформ экономики и финансов у них очень схож, существует возможность перенимать опыт и приспосабливать его к реальной обстановке в стране. С 1994 г. в Беларуси осуществлялись реформы экономического режима, благодаря чему стране удалось добиться достаточно быстрого роста экономики, однако на протяжении всего процесса экономического развития в Беларуси наблюдались высокая инфляция и девальвация национальной валюты, из-за чего она оказалась в состоянии серьезного финансового кризиса. Такое состояние нанесло большой ущерб стране и вызвало трудности у населения, поэтому для перестройки экономики Беларуси важным является способ реформирования финансовой системы, поддержки финансовой стабильности и придания импульса экономическим реформам. Статья посвящена исследованию финансовой системы Беларуси и тому, каким образом можно применить опыт финансовых реформ в Китае к Беларуси. Проанализирована экономическая и финансовая реформа, проводимая Беларусью после обретения независимости, а также ее влияние на экономическое развитие страны, что сочетается с реалиями экономического развития Беларуси, путем сравнительного анализа данных выявляются проблемы, с которыми сталкивается нынешнее экономическое развитие, уделено внимание необходимости и цели реформирования финансовой системы.

**Ключевые слова:** реформа финансовой системы, рыночный социализм, государственные долги, «шоковая терапия», девальвация валюты.

Из 15-ти союзных республик бывшего СССР Беларусь обладала заметными преимуществами в машиностроительной отрасли, развиты были сельское хозяйство и промышленность путей сообщения и транспорта. Беларусь была особой экономической зоной с целостным административным делением и высокой концентрацией научно-технических кадров. Во времена СССР по общей экономической мощи Беларусь занимала четвертое место после

России, Украины и Казахстана (площадь этих союзных республик была в 80, 3 и 10 раз соответственно больше площади Беларуси). После Великой Октябрьской социалистической революции народное хозяйство Беларуси подверглось двум ударам, таким как фашистская оккупация во время Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. и радиоактивное загрязнение в результате аварии на Чернобыльской АЭС в 1986 г., ущерб от которого невозможно

оценить. Однако влияние этих событий не было настолько серьезным, как развал СССР.

После развала СССР до прихода к власти А.Г. Лукашенко С.С. Шушкевич в подражание России активно проводил политику «шоковой терапии», продвигал реформу приватизации, либерализации и вестернизации, которая заключалась в ужесточении денежно-кредитной политики одновременно с полномасштабным снятием контроля над ценами. Ядро макроэкономической политики правительства составили контроль инфляции, сокращение бюджета и дефицит торгового баланса, а это привело к тому, что после обретения Беларусью независимости в конце 1991 г. в экономической, политической и социальной жизни страны начались разлад и хаос.

Увидев серьезные последствия общей вестернизации в России, которые привели к большому разрыву между богатой верхушкой выходцев из привилегированной среды чиновников и обнищавшими народными массами, А.Г. Лукашенко после того, как стал президентом в июле 1994 г., предложил новое направление для реформ, изменив его с быстрого перехода к свободной рыночной экономике на переход к рыночному социализму. На следующий год экономика Беларуси начала выходить из кризиса, начался период восстановления и роста. С точки зрения макроэкономических показателей к 1999 г. экономика Беларуси восстановилась до показателей 1991 г., а с 1999 г. демонстрировала стабильный продолжительный рост. Страна шла по особому пути реформ рыночного социализма, характеризовавшимся низким уровнем безработицы, низкой инфляцией, развитием промышленности, стабильным сельским хозяйством, непрерывным ростом заработной платы.

Практика свидетельствует о том, что стратегия постепенного внедрения экономических реформ в Беларуси, цель которых ясна и соответствует национальным особенностям страны, сама по себе обладает сильными преимуществами, поэтому во времена «цветных революций» в Грузии, Украине, Киргизстане и других постсоветских странах в Беларуси продолжалась устойчивая перестройка экономики, общественная обстановка была стабильной, наблюдался высокий экономический рост. Эти результаты получили признание Всемирного банка и других авторитетных международных организаций.

Придерживаясь направления на рыночный социализм, белорусское правительство выдвинуло ряд реформ, основной акцент в которых делался на усиление законодательной системы, дисциплины и порядка для поддержания общественной стабильности. Большое значение придавалось сохранению государственного макроконтроля в реализации реформ, особое внимание обращалось на соблюдение принципов справедливости в обществе, отмену нерациональных льгот, строгое наказание за коррупцию, продвигалась реформа рыночного социального обеспечения, основанная на советской системе социального обеспечения [1].

На основе представленного выше анализа модель экономических реформ рыночного социализма в Беларуси можно охарактеризовать так: смешанная структура формы собственности с преобладанием государственной; система управления национальной экономикой, в которой гармонично сочетаются государственное вмешательство и рыночное регулирование; реформирование и укрепление социального обеспечения на основе системы социального обеспечения Советского Союза; акцент на социальную справедливость и социальное равенство. Эта модель, основанная на стратегии постепенного и неуклонного продвижения, которая подходит белорусским реалиям, называлась моделью «производства для потребления». Практика

показала, что на начальных этапах внедрения белорусской модели экономические реформы были успешными. Известный белорусский философ Тадеуш Адуло отметил, что все постсоветские страны пережили переходный период, а Беларусь в этот переходный период реализовывала реформы с большой осторожностью, потому что трансформация белорусской экономики происходила не просто ради реформ, а ради повышения народного благосостояния.

Экономические реформы в Беларуси были успешными. В 1994–1995 гг. из-за многих факторов, включая снижение объемов импорта сырья, вызванных бумом цен на него, серьезную засуху, повлиявшую на сельскохозяйственный сектор, а также снижение объемов заказов на продукцию военной промышленности, произошло резкое ухудшение экономической ситуации, которое проявилось в снижении ВВП (в эти годы показатель составлял 12,6% и 10% соответственно) (рис. 1).

В 1996 г. было создано Союзное государство Беларуси и России. Имея гарантии полного доступа к энергоресурсам, Беларусь смогла проявить преимущества своей обрабатывающей промышленности, в сочетании со стабильной внутригосударственной политикой это позволило экономике страны войти в нормальную колею. В течение 12 лет (с 1996 г. по 2008 г.) среднегодовые темпы прироста экономики Беларуси превышали 8%. К началу XXI в. показатели развития экономики Беларуси достигли ее уровня и даже превысили его на момент обретения страной независимости, инфляция сдерживалась с 1999 г. (рис. 2), уровень жизни населения значительно улучшился, вернувшись к советским показателям. Однако быстрый рост белорусской экономики прекратился в 2009 г. В 2009–2016 гг. Беларусь, страна, внешние рынки которой находятся в сильной зависимости от России, испытала на себе удары одного за другим сначала международного финансового кризиса, затем валютного кризиса, резкого падения цен на нефть и экономического кризиса в России, экономика находилась в удручающем состоянии, среднегодовой темп прироста ВВП составил всего 1,6%, при этом в 2015–2016 гг. наблюдался отрицательный прирост.

Вместе с тем из-за несовершенства финансовых и валютных механизмов стоимость белорусского рубля постоянно снижалась. Так, с 2014 г. по 2016 г. стоимость рубля к доллару снизилась практически вдвое, а именно с 10 216 р. до 1,9885 р. (после деноминации). Цены на товары взлетели, уровень инфляции превысил 30%.

Однако Беларусь рассматривала эмиссию национальной валюты как одну из основных мер в сфере реформирования финансовой системы. 3 января 1922 г. в Минске было создано управление Центрального банка БССР при Наркомате финансов БССР, что знаменовало начало современной банковской системы страны. В декабре 1990 г. были изданы Законы «О Национальном банке Республики Беларусь», «О банках и банковской деятельности», провозгласившие переход банков в границах Беларуси из советской собственности в белорусскую. В апреле 1994 г. был создан Национальный банк Республики Беларусь, в мае 1992 г. начал хождение белорусский рубль. В ноябре 1992 г. в Беларуси начал функционировать валютный рынок, был установлен единый курс обмена валют.

Одновременно с этим в 1993 г. было основано 23 коммерческих банка, 15 товарных и финансовых бирж, с 1993 г. в стране действовали банки двух порядков, а именно национальный банк и коммерческие банки. Национальный банк играл роль центрального банка и отвечал за регулирование кредитных отношений и денежное обращение; содействовал правительству в осуществлении макроэкономического управления и контроля; утверждал

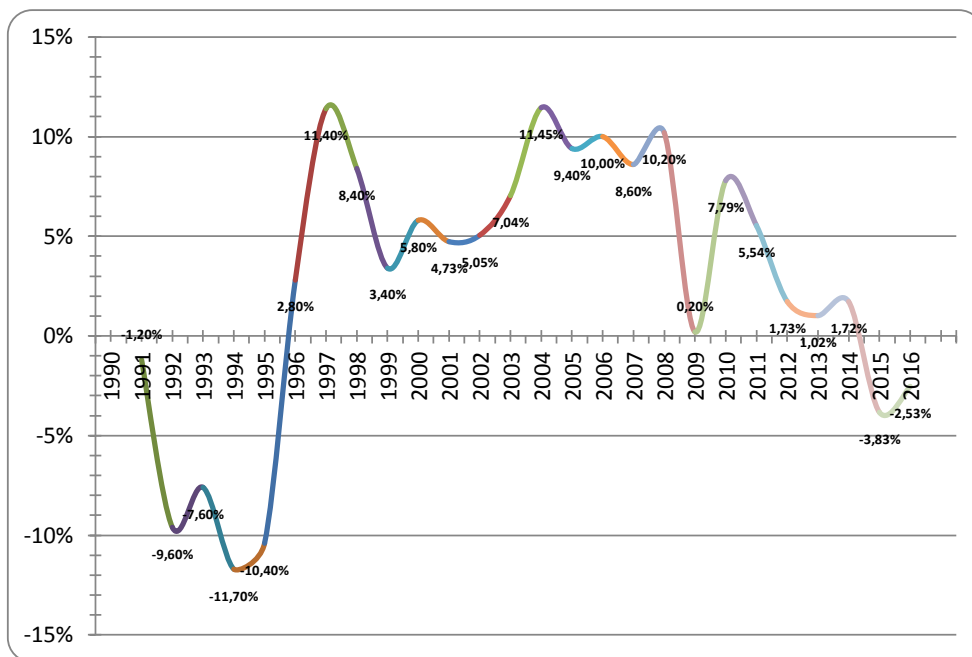


Рис. 1. Рост ВВП Беларуси в 1991–2016 гг.

Источник: данные за 1990–1994 гг. – Статистический отдел ООН; с 1995 г. – Министерство статистики и анализа Республики Беларусь; с 2008 г. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь

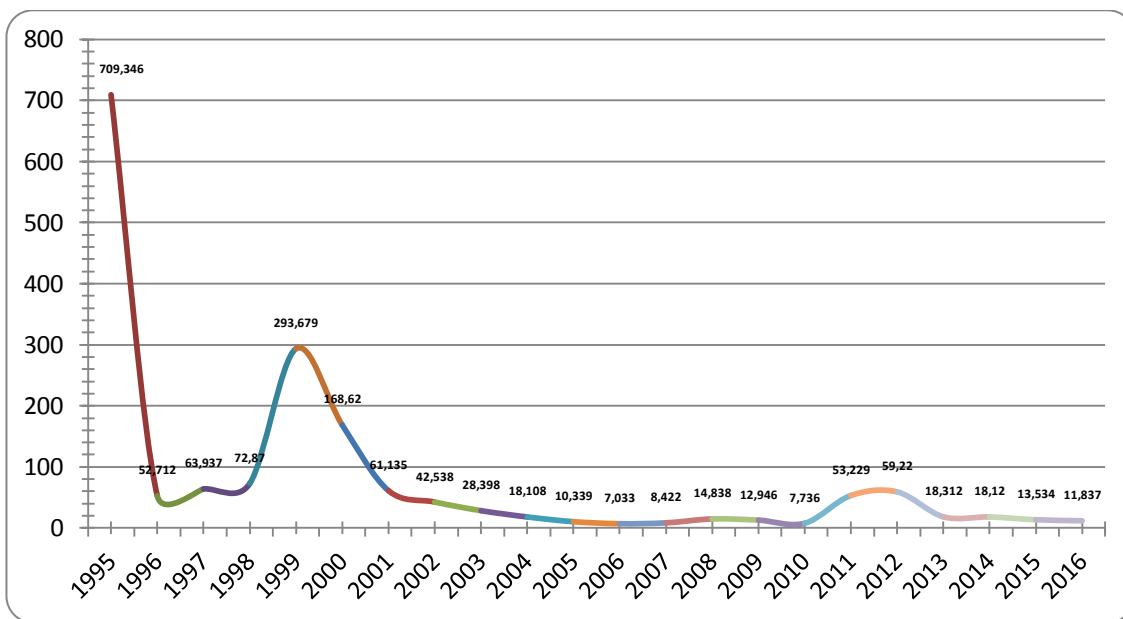


Рис. 2. Инфляция в 1993–2016 гг., %

Источник: статистические данные Всемирного Банка за 1990–2017 гг.

порядок расчетов и был единственным субъектом, обладающим правом денежной эмиссии; гарантировал стабильность белорусского рубля, включая его способность к покупке иностранной валюты и устойчивость валютного курса. Коммерческие банки вели финансовую деятельность с использованием собственных и внешних финансов, они поддерживали тесные финансовые отношения с национальным банком, определяли источники привлечения средств и свою внутреннюю деятельность, могли осуществлять финансовую торговлю и внутри страны, и за рубежом.

По состоянию на 1 января 2015 г. в Беларуси было зарегистрировано 32 коммерческих банка, 26 банков с участием иностранного капитала, в 23 банках доля иностранного капитала превышала 50%, 9 банков имели чисто иностранный капитал, имелось 8 представительств иностранных банков, доля иностранных банков в Беларуси составила 24,4% [2].

К 2018 г. в Беларуси насчитывалось 27 нормально функционирующих банков (табл. 3.1), еще 4 банка находились в стадии банкротства (табл. 3.2), из 31 банка 26 имели иностранный капитал, у 20 банков доля ино-

странного капитала превышала 50%, притом 6 из них были чисто иностранными. К числу белорусских банков с наибольшим капиталом и наибольшей концентрацией активов относятся «Беларусбанк», «Белагропромбанк», «Приорбанк», «Банк БелВЭБ», «Белгазпромбанк». В банковской системе Беларуси все эти банки имеют абсолютное преимущество в сфере бюджетных и внебюджетных фондов, кредитовании народного хозяйства, кредитовании физических лиц, кредитовании государства (ценные бумаги) и других областях. Иностранные же банки имеют ограничения во всех областях хозяйствования, их развитие идет медленно.

Кроме того, есть еще 5 представительств иностранных банков (табл. 1), большинство из которых может заниматься банковским кредитованием белорусских и иностранных клиентов. Положения о порядке регистрации, эмиссии и обращения ценных бумаг, а также о защите прав инвесторов уже оговорены юридически.

Рынок страхования Беларуси начал функционировать в 1990 г. К январю 1991 г. в стране уж насчитывалось 55 страховых компаний, имеющих 270 отделений. Самой большой страховой организацией является РУП «Белгосстрах». На его долю приходится 47% всей страховой суммы в стране, а на долю восьми крупнейших игроков на рынке страховых услуг приходится 70% рынка [3].

По хозяйственно-правовой форме страховые компании в Беларуси могут быть совместными, частными, обществами с ограниченной либо дополнительной ответственностью и т. д. В настоящее время иностранным субъектам разрешается выходить на рынок страхования страны в сотрудничестве с белорусскими компаниями. 15 страховых компаний уже используют иностранный капитал, прежде всего немецкий, польский и российский. Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь отвечает за надзор и стандартизацию данных компаний.

Рынок ценных бумаг посредством официально принятых законов и стандартных приказов, лицензий обеспечивает и контролирует унификацию рынка государственных ценных бумаг. В этих целях в Беларуси была создана Государственная инспекция по ценным бумагам. Рынок ценных бумаг фактически был создан в 1994 г. Указом Президента Республики Беларусь «О совершенствовании государственного регулирования рынка ценных бумаг» от 20 июля 1998 г. № 366 было создано ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», которая стало единственной в Беларуси фондовой биржей. На ее основе была создана общегосударственная система торговли ценными бумагами, проводящая операции на нескольких уровнях, включая торговлю иностранной валютой, ценными бумагами и фьючерсными сделками.

На белорусском рынке ценных бумаг представлены прежде всего такие инвестиционные инструменты, как ценные бумаги концернов (акции и облигации юридиче-

ских лиц), государственные ценные бумаги (краткосрочные и долгосрочные), краткосрочные облигации Национального банка Республики Беларусь, банковские векселя, векселя юридических лиц (за исключением банков).

Министерство финансов Республики Беларусь от имени правительства определяет способы эмиссии, распределения и обращения государственных облигаций, исполняет внутренние и внешние долговые обязательства. Очередные законы Республики Беларусь «О республиканском бюджете» определяют общий объем эмиссии государственных облигаций и способы их погашения. Ежегодно объем их эмиссии растет, однако затраты на эмиссию и обслуживание не превышают 0,8–2,5% всех бюджетных расходов. Министерство финансов эмитирует такие виды государственных облигаций, как краткосрочные, долгосрочные, валютные, выигрышные в иностранной валюте, накопительные.

Несмотря на высокие темпы развития Беларуси с 1995 г., а также создание довольно целостной финансовой системы, в которую вошли банковские, фондовые и страховые учреждения и рынки, получение кредитов предприятиями и частными лицами оставалось сложным, а процент за пользование заемными средствами был высок, в частности выплаты по кредиту в белорусских рублях доходили до 30–40% (рис. 3). Условия кредитования для иностранных предприятий, а также предприятий малого и среднего бизнеса были особенно строгими. Не были выстроены здоровые механизмы и режим развития рынка ценных бумаг, совпадающие с международными правилами, поэтому спрос на доллар США, евро и другие валюты был очень высок. Несмотря на высокие процентные ставки по вкладам, население не было мотивировано на открытие вкладов, финансовая система не могла получить достаточный объем средств за их счет и предоставить достаточный объем кредитов для всех нуждающихся предприятий под все проекты. Для реализации большого количества проектов государственного строительства и инвестиций требовались средства из госбюджета, что привело к большому давлению внешнего долга на правительство и государство.

С 2009 г. из-за мирового финансового кризиса 2008 г. многолетний стремительный рост белорусской экономики прервался. Несмотря на то, что экономика продолжала расти, ее прирост составил всего 0,2%; начался период экономического спада.

В 2010 г. министр экономики Республики Беларусь Николай Снопков отметил, что темпы роста кредитования в стране недостаточны, а существующая банковская система препятствует достижению намеченных показателей экономики. Представители Министерства экономики отмечали, что необходимо принимать меры в отношении существующей банковской системы, увеличить объем кредитования предприятий реального сектора, прежде всего в форме целевых кредитов на реализацию инве-

Таблица 1

**Представительства иностранных банков**

Наименование банка	Дата открытия	Окончание срока деятельности представительства
Commerzbank AG (Германия)	16 декабря 1993 г.	1 января 2019 г.
Межгосударственный банк	27 июля 2000 г.	27 июля 2021 г.
Акционерное общество «ЮниКредит Банк» (Российская Федерация)	27 сентября 2007 г.	27 сентября 2019 г.
Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» (Российская Федерация)	17 октября 2008 г.	17 октября 2020 г.
China Development Bank (Китайская Народная Республика)	5 июня 2018 г.	5 июня 2021 г.

Источник: данные Национального банка Республики Беларусь за 2018 г.

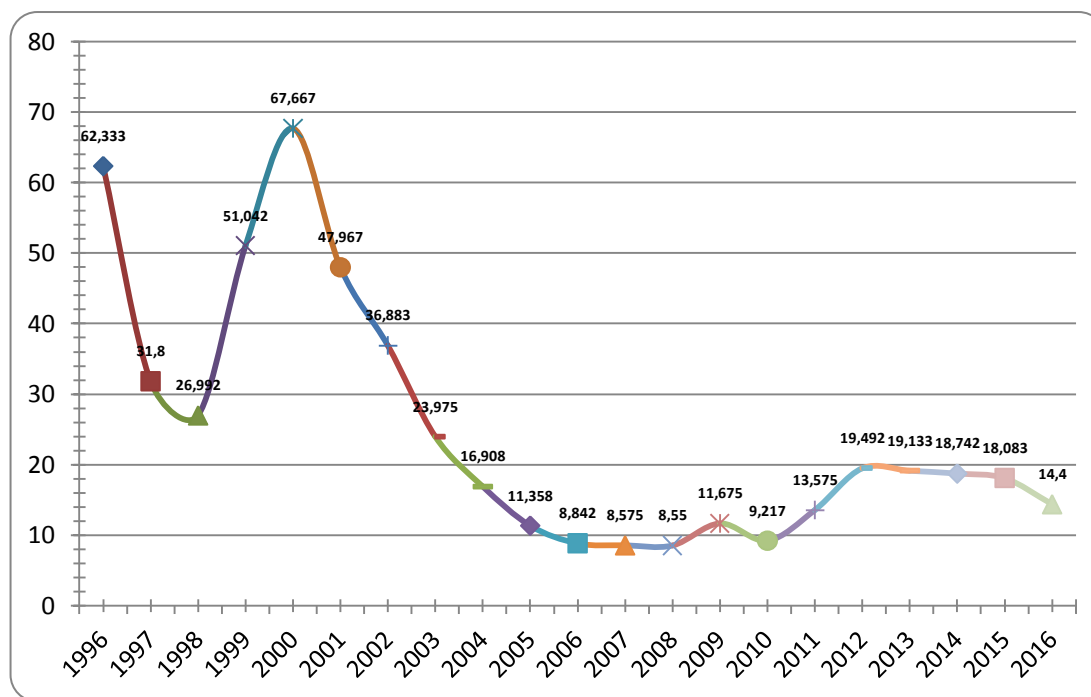


Рис. 3. Процентная ставка по кредитам белорусских банков, %

Источник: данные Национального банка Республики Беларусь за 2018 г.

стиционных проектов; в связи с увеличением внешнего долга объем кредитования также должен расти. Данные свидетельствуют о том, что общая задолженность белорусским банкам в 2010 г. выросла на 12,6%, в то время как запланированный темп роста составлял 6–10%. Кроме того, недостаточность долговременного кредитования стала одной из причин того, что рост инвестиций в основной капитал оказался ниже запланированных показателей. В первом полугодии рост инвестиций должен был достичь 15%, однако в реальности составил всего 4% [4]. Одновременно с этим из-за роста внешнего долга нужно было привлекать банковское кредитование для поддержания оборотных средств инвестиционных проектов. Объем просроченных внешних кредитов в 2010 г. увеличился на 30%, достигнув 1,55 млрд. белорусских рублей (порядка 518 млн. дол. США), в результате чего в первом полугодии внешний долг вырос на 17,5% [5].

В 2011 г. из-за влияния американского ипотечного кризиса и европейского долгового кризиса в платежном балансе Беларуси наблюдался серьезный дисбаланс, к концу 2010 г. объем ее внешнего долга составил 28,51 млрд. дол. США, то есть был на 29,2% больше, чем в 2009 г., когда он составлял 22,06 млрд. [6], что стало причиной финансового кризиса в стране в 2011 г. Однако ключевыми причинами кризиса стали нерациональная структура белорусской экономики и торговли, недостаток сырья, сильная зависимость от импорта, которые привели к дисбалансу платежного баланса и пассивному сальдо внешней торговли в течение многих лет [7]. Несмотря на различные меры, предпринятые белорусским правительством для стабилизации финансового рынка, после валютного кризиса произошла значительная девальвация белорусского рубля, наблюдался рост инфляции.

Для укрепления стабильности финансовой системы, реализации роли крупных государственных банков по обслуживанию национальной экономики 21 июня 2011 г. Указом Президента Республики Беларусь было учреждено ООО «Банк развития Беларуси», занимающийся финан-

сированием государственных проектов и облегчающий решение задач государственных коммерческих банков.

После украинского кризиса 2014 г. из-за падения мировых цен на нефть вновь произошло значительное снижение экономики страны.

В 2016 г. в Беларуси был учрежден Совет по финансовой стабильности. Он должен организовывать и координировать государственный аппарат для контроля над финансовой стабильностью и анализа факторов, которые могут оказать на нее влияние (сбалансированность международных платежей, общий бюджет, государственный долг, долг местных правительств и т. д.). Его основной задачей является утверждение и согласование мероприятий по поддержанию финансовой стабильности, нормального функционирования банков, небанковских финансовых учреждений и иных финансовых посредников, рынков и платежных систем даже в условиях нестабильности внешних и внутренних факторов. Одновременно с этим комитет должен координироваться с контролирующим органом финансового рынка и вырабатывать механизм выхода из кризиса финансового рынка.

Несмотря на то, что Беларусь относится к числу стран с транзитивной экономикой, в реальности в стране все еще господствует система планового хозяйства; эффективность экономики низкая; конкурентоспособность товаров слабая; подобный строй препятствует долговременному экономическому развитию. Окончательно выйти из сложного экономического положения можно только путем внедрения реформ экономической структуры. Однако реальная ситуация такова, что структурные реформы экономики Беларуси значительно отстают от времени, экономическое развитие сильно зависит от внешних рынков и российских энергоресурсов, подвержено влиянию колебания цен на международных рынках. Кроме того, после обретения Беларусью независимости наблюдались высокая инфляция и девальвация национальной валюты, которая с самого начала сопутствовала экономическому росту. Кризис 2011 г. является подтверждением того, что

финансовая система страны не соответствует ее экономическому развитию, из-за чего Беларуси следует провести реформы финансовой системы.

Еще в 2005 г. в Странном экономическом меморандуме для Беларуси Всемирный банк подчеркивал, что продолжительный экономический рост в стране возможен только при условии изменения экономической политики. В меморандуме были проанализированы основные вопросы экономической ситуации и экономической политики Беларуси, а также перспективы ее развития, говорилось о широких экономических и социальных источниках экономического развития страны [8]. В отличие от других

стран СНГ, Беларусь может обеспечить экономический рост путем освоения трудовых ресурсов. Однако на данном этапе экономический рост страны уже достиг своего предела, поэтому без проведения реформ невозможно гарантировать его стабильность. Многие промышленные предприятия столкнулись с неблагоприятными тенденциями в сфере эффективности своего производства и конкурентоспособности продукции. Кроме того, существуют проблемы низкоэффективного механизма экспорта, недостаточно быстрой реорганизации предприятий, слишком высоких субсидий в сельском хозяйстве, слишком медленного реформирования энергетического сектора и т. д.

#### Список использованных источников:

1. Чжан Ц., Хуэй Ч. Соответствие развития финансов росту экономики в Китае. *Социология*. 2013. Вып. 5. С. 39–49.
2. Ли Л. Модель трансформации к рыночному социализму в Беларуси. *Мировая экономика*. 2007. Вып. 12. С. 55–59.
3. Финансовый обзор Беларуси. URL: <http://www.shindaya.com/info.php?cid=42&id=2148> (дата доступа: 22.04.2016).
4. Доля Белгосстраха на рынке страховых услуг по страховым взносам. URL: <http://bgs.by/about/819> (дата доступа: 01.12.2016).
5. Юаньдун Ц.Д. Торгово-экономическое газообеспечение Дальнего Востока. 2010. 10 августа.
6. Государственный долг Беларуси в 2010 г. URL: <https://zh.tradingeconomics.com/belarus/government-debt-to-gdp> (дата доступа: 15.03.2010).
7. Отслеживание информации межгосударственных различий: выяснение риска Беларуси в последнее время // Отдел управление риском Китайской компании страхования экспортных кредитов. 2011. Вып. 33.
8. Ду М., Хуашань Ф. Причины, особенности и уроки финансового кризиса в Беларуси. *Уханьские финансы*. 2011. Вып. 8. С. 39–41.

### АНАЛІЗ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ

**Анотація.** Оскільки і Китай, і Білорусь належать до країн з перехідною економікою, фундамент для реформ економіки та фінансів у них дуже схожий, існує можливість переймати досвід і пристосовувати його до реальної обстановки в країні. З 1994 р в Білорусі здійснювались реформи економічного режиму, завдяки чому країні вдалося досягти досить швидкого зростання економіки, однак протягом усього процесу економічного розвитку в Білорусі спостерігались висока інфляція та девальвація національної валюти, через що вона виявилася в стані серйозної фінансової кризи. Такий стан завдав великої шкоди країні та викликав труднощі у населення, тому для перебудови економіки Білорусі важливим є спосіб реформування фінансової системи, підтримки фінансової стабільності й надання імпульсу економічним реформам. Стаття присвячена дослідженню фінансової системи Білорусі та тому, яким чином можна застосувати досвід фінансових реформ в Китаї до Білорусі. Проаналізовано економічну та фінансову реформу, що проводилась Білоруссю після здобуття незалежності, а також її вплив на економічний розвиток країни, що поєднується з реаліями економічного розвитку Білорусі, шляхом порівняльного аналізу даних виявляються проблеми, з якими стикається нинішній економічний розвиток, приділено увагу необхідності та меті реформування фінансової системи.

**Ключові слова:** реформа фінансової системи, ринковий соціалізм, державні борги, «шокова терапія», девальвація валюти.

### ANALYSIS OF THE REFORM OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE REPUBLIC OF BELARUS

**Summary.** Since both China and Belarus belong to countries with transitional economies, they have a very similar foundation for economic and financial reforms, it is possible to learn from experience and adapt it to the real situation in the country. Since 1994, Belarus has undergone economic regime reforms, thanks to which the country managed to achieve fairly rapid economic growth, but throughout the entire economic development process Belarus experienced high inflation and devaluation of the national currency, which has resulted in a serious financial crisis. This condition caused great damage to the country and caused difficulties for the population. Therefore, it is important for Belarus to restructure its economy how to reform the financial system, maintain financial stability and give impetus to economic reforms. This article is devoted to the study of the financial system of Belarus and how to apply the experience of financial reforms in China to Belarus. After the collapse of the USSR, before Lukashenka came to power, Shushkevich actively pursued a policy of “shock therapy” in imitation of Russia, promoted the reform of privatization, liberalization and Westernization, which consisted in tightening monetary policy at the same time as full control over prices. Inflation control, budget cuts and trade deficit became the core of the government’s macroeconomic policy. This led to the fact that after Belarus gained independence at the end of 1991, the economic, political and social life of the country began to discord and chaos. The contents of the policy of “shock therapy” consisted of the following. On the one hand, the implementation of privatization. Privatization is the basis and core of economic transformation and consists in the sale of state-owned enterprises (state property); privatization begins with small enterprises and then extends to medium and large enterprises. Its objectives are, first, to create a property structure in which the main actors would be private, and secondly, to create a socio-economic Foundation for a new political power, that is, a broad and strong layer of owners and entrepreneurs. On the other hand, liberalization. That is, the full-scale one-time elimination of control over prices, the final rejection of the planned distribution of material resources, the abolition of state planning and planned management system; the provision of complete freedom to enterprises, the termination of state financing and other state support for enterprises, the transfer of enterprises to independent earnings. This eventually led to a large gap between the rich and the poor and a class stratification of society. The article analyzes the economic and financial reform carried out by Belarus after independence, as well as its impact on the economic development of the country, combined with the realities of the economic development of Belarus, through a comparative analysis of the data reveals the problems faced by the current economic development, as well as the need and purpose of reforming the financial system.

**Key words:** reform of the financial system, market socialism, government debts, “shock therapy”, devaluation of exchange.

**Чорний О. В.**

*кандидат філософських наук,  
докторант кафедри маркетингу та аграрного бізнесу  
Вінницького національного аграрного університету*

**Chornyi Oleh**

*Candidate of Sciences in Philosophy,  
Post-Doctoral Student of the Marketing and Agrarian Business Department  
Vinnitsa National Agrarian University*

## **ЕКОНОМІЧНА НАУКА І МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ХАРАКТЕР ПРОБЛЕМАТИКИ**

**Анотація.** У статті досліджено проблеми глобалізації економічного життя країни. Розвиток міжнародних економічних відносин є невичерпним шляхом інновацій. На протипагу цьому, ізоляція вважається деструктивним чинником. Проаналізовано, що поступовість змін та системний підхід можуть суттєво вплинути на інтернаціоналізацію економіки. Важливими залишаються питання виокремлення рівнів міжнародних економічних відносин та розвитку мережевої структури економіки. Виявлено, що інтеграція країни у світову економіку є складним процесом і залежить від поточного місця держави в глобальній економіці. Багаторівневий та комплексний розвиток національного господарства може слугувати способом подолання численних проблем, а також пришвидшити інтеграцію. Проаналізовано, що розвиток глобальної економіки на цій стадії має складний характер, тому важливо використовувати комплексний підхід, що допоможе побудувати ефективну економіку.

**Ключові слова:** економічна наука, міжнародні відносини, економічна система, глобальна інтеграція, міждисциплінарність.

**Вступ та постановка проблеми.** У кінці другого десятиліття XXI століття стає все більше зрозуміло, що жодній країні не уникнути впливу глобальної економіки. Таким чином, добробут країни та розвиток її економіки сильно залежить від можливості побудови плідних економічних відносин із зовнішнім середовищем. Чим більше інтеграція країни у глобальний економічний простір, тим складніше проблематика, що стосується підтримки стабільності та розвитку економічних відносин з іншими країнами та міжнародними організаціями.

У статті запропоновано міждисциплінарний погляд на проблематику, що перебуває на перетині економічної науки та міжнародних відносин. Складність міждисциплінарних зв'язків, які стосуються обох дисциплін, потребує врахування особливостей наявної взаємодії на науковому рівні, оскільки науковий дискурс є відображенням реального стану речей. Можливість формування глибокого теоретичного міждисциплінарного погляду на ситуацію, що склалась, може посприяти вирішенню наявних проблем та надати певні переваги щодо стратегічного бачення економічної інтеграції країни в глобальний простір.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розроблення досліджуваної проблематики перебуває на досить високому рівні як в Україні, так і за кордоном. Хоча з огляду на більшу інтеграцію дослідження науковців розвинутих країн здаються краще деталізованими, ми б хотіли зосередити увагу саме на дослідженнях вітчизняних науковців. Зокрема, А.В. Ревенко займається осмисленням міжнародної економічної системи, М.М. Радева вивчає можливості інтеграції України в глобальну економіку, Ю.С. Осацька та О.М. Зінченко аналізують перспективи розвитку міжнародної торгівлі, Б.М. Марков досліджує підсистеми міжнародної економіки. З огляду на жвавий інтерес до цієї проблематики окремої уваги заслуговують проблеми вивчення міждисциплінарного характеру взаємодії економічної науки та міжнародних відносин. Це означає, що виявлення особливостей міждисциплінарних зв'язків є важливою частиною теоретич-

ного розуміння міжнародних економічних відносин та глобального економічного простору.

**Метою** статті є дослідження особливостей міждисциплінарної взаємодії економічної науки та міжнародних відносин, що виявляються як економічні феномени та процеси реального світу.

**Результати дослідження.** Якщо ще на кінець XX століття через брак глобальної комунікації світ здавався розділеним, то тепер завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій ніхто не має сумнівів щодо того, що життя на планеті стало більш організованим та поєднаним. Перший щабель інтеграції вже пройдено, тепер варто звернути увагу на розвиток інтеграційних процесів, адже «початок XXI ст. пройшов під знаком тотального впливу об'єктивних законів розвитку глобалізації, і це відбилосся й продовжує відбиватися на міжнародній економічній системі» [1, с. 38]. Економіка є однією з найважливіших сфер глобальної інтеграції, тому варто приділити увагу питанням щодо особливостей, пов'язаних з відповідними процесами. Оскільки користь глобальної інтеграції є незаперечним явищем, варто звернути увагу на позитивні та негативні чинники, що сприяють інтеграції або перешкоджають їй. Оскільки не лише економічні чинники, але й можливість комунікації на міжнародному рівні сприяють інтеграції, варто чітко розуміти дисциплінарні кордони кожної окремої дисципліни.

Комунікація на глобальному рівні (фактично дипломатія) дає змогу налагодити відносини не лише з окремими закордонними підприємствами, але з й урядами інших країн, як наслідок, можна активізувати співпрацю, що стосуватиметься розвитку країни, за рахунок надання консультацій та фінансування більш розвинутими країнами. «Глобалізація стала невичерпним джерелом соціальних та економічних новацій, заснованих на можливостях корпорацій» [2, с. 8]. Об'єднання зусиль дасть змогу досягти значних успіхів, зокрема економічних. Проте важливо зробити акцент на тому, що не лише економічна дипломатія має вагу, зацікавлені сторони можуть апелю-

вати як до раціональних економічних переваг, так і до загальнолюдських цінностей. Таким чином, підвищення рівня грамотності та стандартів життя, сталий розвиток, продовольча безпека, рівень людського капіталу, економічна та територіальна безпека, глобальна конкуренція є взаємопов'язаними поняттями. Можна зрозуміти, що розвиток економіки країни здебільшого супроводжується численними покращеннями й в інших частинах життя держави, тому цьому варто приділяти посилену увагу.

Якщо візьмемо до уваги різні маргіналізаційні процеси щодо нівелювання закономірності інтеграції в глобальний простір, то помітимо, що ізоляція від глобальної спільноти є досить негативним явищем, що перешкоджає ефективній взаємодії. Оскільки глобалізація на рівні з інтеграцією також заохочує ідентичність країн та спільнот, згадані протилежні процеси відбуваються одночасно та є позитивними. Водночас штучно створена ізоляція окремих країн певною мірою є ірраціональним чинником, оскільки досить важко пояснити небажання співпрацювати та розвиватись. «Ще жодна країна не спромоглася створити здорову економіку, ізолювавши себе від світової економічної системи» [3, с. 814]. Зрозуміло, що вдала інтеграція країни в глобальний простір, що супроводжується розумною, послідовною та системною поведінкою на дипломатичному рівні, є явищем, що сильно залежить від можливостей країни підтримувати дипломатичні відносини та певний образ у світовому медійному просторі.

Розроблення образу країни як гравця на міжнародній арені має чимало вимірів. Експерти-аналітики, урядовці, управлінці, політики, дипломати, медіа-системи, громадянське суспільство та бізнесові структури створюють власний образ та посідають конкретне місце в глобальному житті. Оскільки глобалізація стосується не лише економічної сфери, то переплетіння важливих феноменів та процесів є надскладним явищем. Економічна глобалізація залежить також від міжнародної політики, соціальної політики, характеризується історичністю та пов'язана з можливістю представлення інтересів країни з використанням відносин з громадськістю та дипломатичних відносин на найвищому рівні. У зв'язку з цим можна побачити, що міжнародне економічне життя країни характеризується посиленою міждисциплінарністю. У зв'язку з цим варто звернути увагу не лише на зв'язок між двома академічними сферами знань, але й на можливість відокремлення такого знання одне від одного та встановлення чітких меж компетенції кожної окремої дисципліни. Якщо на академічному науковому рівні кожна сфера знання є відокремленою, то в реальності інтеграція знання маніфестує себе як надскладне реальне явище, що може знайти своє теоретичне пояснення у вигляді міждисциплінарних академічних курсів. Звернемо увагу на можливість осмислення міжнародних економічних відносин та глобальної економіки.

У надскладних умовах, що диктуються глобальною спільнотою, найбільш важливою проблемою є пошук раціонального та системного розуміння ситуації, в якій опинилось національне господарство. Отже, пошук оптимального підходу до інтеграції в глобальний економічний простір є домінуючою проблематикою. «З усього різноманіття теоретичних підходів до досліджень міжнародних економічних відносин одним з найбільш продуктивних <...> є системний, оскільки він є комплексним» [4, с. 16]. Системний підхід стосується врахування всіх суттєвих особливостей міжнародних економічних відносин, а також розроблення ефективної тактики й стратегії змін в економічному житті країни. Відповідна міждисциплінарна проблема є надскладною, а також стосується

об'єднання зусиль всіх зацікавлених сторін задля оптимізації намагань та спроб. Відповідно, системний підхід характеризується широкою інклюзією всіх стейкхолдерів, серед яких можна виокремити державні органи влади, представників бізнесу, академічні установи та громадянське суспільство. Політичний курс країни, пов'язаний з глобалізацією економіки, потребує широкої та тривалої дискусії між зацікавленими сторонами, що дасть численні переваги у формі системного та всебічно збалансованого підходу до економічного розвитку.

Системний підхід вимагає не лише консолідації зусиль на рівні країни, але й активізації зусиль на різних міжнародних рівнях. Досить вдало процеси екстеріоризації економічного життя держави описує С.В. Мариніна: «Посилення економічної взаємозалежності національних економік на двосторонньому, субрегіональному, регіональному та міжрегіональному рівнях стало вимогою сучасних міжнародних економічних відносин» [5, с. 40]. Це означає, що країна не лише має чітко усвідомлювати власні економічні інтереси, але й брати активну участь у подіях та процесах, що стосуються міждержавних відносин та розвитку в регіоні. Відповідно, консолідація зусиль зацікавлених сторін на рівні держави та вищих рівнях стосується участі у житті сусідніх країн, географічного регіону та глобальної спільноти. Ситуація ускладнюється ще й тим, що відбулась досить значна зміна, котра стосується ефективності глобальної економіки. Це стосується розвитку мережевої економіки та мережевого суспільства.

Організація економіки не лише країни, але й усієї планети стає мережевою, тому уваги потребують питання включення суб'єктів підприємницької діяльності та виробничих підприємств до численних глобальних економічних мереж. Такі мережі стосуються не лише наявності ресурсів та виробничих потужностей, але й інформаційного забезпечення: «Заміна галузево-територіального принципу організації економіки мережевим – найвагоміша ознака інформаційно-мережевої економіки, яка утверджується в глобальному вимірі» [6, с. 15]. Отже, складність економічної інтеграції в глобальний простір стосується також контролю інформаційних потоків і розвитку інформаційного суспільства та економіки знань.

У зв'язку з вищенаведеним можна зазначити, що економічна глобалізація країни сильно залежить від рівня розвитку самої країни, не лише економічного, але й політичного, наукового, громадянського тощо. Перехід від аграрної економіки до індустріальної і постіндустріальної виявляється в тому, що на останній стадії продуктивний розвиток економіки має високу кореляцію з поширенням інформаційно-комунікаційних технологій та розвитком інформаційного суспільства й економіки знань. Можливість країни на відповідному рівні підтримувати функціонування інформаційних потоків та створювати якісне інформаційне забезпечення всіх сфер життя суспільства прямо впливає на здатність до інтеграції у глобальний економічний простір та створення продуктивних економічних відносин. Отже, не дивно, що розвиток держави як такий впливає на здатність нарощення міжнародних економічних відносин.

В рамках нашого дослідження важливо також проаналізувати ефективність самої інтеграції, оскільки вона залежить від великої кількості прямих та непрямих чинників. Наведемо визначення інтеграції, що надає Є.С. Грищенко: «міжнародна економічна інтеграція – це процес поступового спрощення бар'єрів та зближення економік країн, що інтегруються, основною метою якого є отримання максимальних вигід від об'єднання» [7, с. 20]. Можна зазна-



чити, що сьогодні існують численні економічні зв'язки із сусідніми країнами, країнами європейського регіону та іншими країнами. Отже, на порядку денному стоїть питання покращення та підвищення ефективності міжнародних економічних відносин. Асоціація з Європейським Союзом, виконання рекомендацій Світового банку та країн ОЕСР сильно пришвидшують необхідні зміни в державі, що позитивно впливає на підвищення показників глобалізації. Нині Україна має пристойний фундамент для здійснення реформ, тому важливо, щоби реформування численних сфер життя держави не гальмувалось на політичному рівні, а реформи здійснювались продуктивно та в зазначений термін.

Ефективність економічної інтеграції в глобальний простір також залежить від розвитку країни, який відбувається паралельно з розвитком глобальної економіки. На певний момент часу країна вже перебуває на конкретному рівні розвитку, відповідно, потрібно враховувати розвиток глобальної економіки та темпи розвитку національної економіки. Відстала, перехідна або розвинута економіка володіє різним рівнем глобальної інтеграції та міжнародних економічних відносин: «Ступінь позитивного впливу глобалізаційних процесів на економіку окремих країн залежить від місця, що вони займають у світовій економіці» [8, с. 8]. Трансформаційні процеси, що нині відбуваються в Україні, вплинуть також на ефективності міжнародних економічних відносин, а кількість та якість реформ прямо впливають на швидкість побудови ринкової економіки, конкурентоспроможної в глобальних масштабах. Політичний курс країни та соціальна сфера прямо впливають на розвиток народного господарства та підсилюють міждисциплінарну складність наявної проблематики.

Щодо України особливо важливу роль відіграє географічне розміщення країни. Побудова міжнародних відносин на регіональному рівні може створити численні переваги для економіки. Оскільки Україна є східноєвропейською країною, нарощення дипломатичних відносин може спричинити потужний вплив на зростання національної економіки. Співпраця між Україною та іншими європейськими країнами на дипломатичному рівні може стосуватися більшості сфер життя держави. На рівні з економікою співпраця відбувається у сферах медицини, освіти, науки, державного управління та в інших численних сферах промисловості.

Міжнародні відносини на рівні держави функціонують у формі діяльності Міністерства закордонних справ, посольств у відповідних країнах, а також як висвітлення важливих подій численними медіасистемами. Відповідно, здебільшого від належної діяльності державних структур залежить виконання вимог, встановлених Європейським Союзом. Рівень кореляції між рекомендаціями та фактично проведеними реформами впливає на сприйняття України міжнародною спільнотою. Складні міжнародні відносини прямо стосуються не лише входження України до глобального економічного простору, але й отримання

численних переваг від взаємодії з Європейським Союзом. У зв'язку з цим постають численні проблеми щодо можливостей українських вчених, що надають осмислення процесів, пов'язаних з реформуванням держави, тому співпраця науковців з реформаторами є наріжним каменем проведення вдалих реформ.

Важливість наукового забезпечення відповідних реформ у країні є неспростовним фактором, оскільки інтеграція економіки в глобальний простір стосується також інтеграції українського суспільства задля досягнення швидкого та продуктивного зростання економіки. «Позитивні ефекти державного регулювання економіки в Україні значною мірою залежатимуть від наукового бачення назрілих соціально-економічних проблем в умовах сучасної глобалізації і євроінтеграції» [9, с. 6]. У зв'язку з цим важливими елементами розвитку народного господарства та нарощення міжнародних економічних відносин є наукове осмислення ситуації, що склалась, та теоретичне забезпечення реформ, що потрібно здійснити. Чим більшою буде кореляція між роботою наукових організацій та роботою відповідних міністерств і політичним курсом країни, тим ефективнішими будуть реформи. Таким чином, робота комітетів при Верховній Раді України, участь наукових інститутів та співробітників університетів у роботі міністерств, популяризація роботи науковців у засобах масової інформації є продуктивними чинниками зростання національної економіки та її входження в глобальний економічний простір.

Цікавим є те, що розвиток глобальної економіки характеризується асиметрією та нерівномірністю у розвитку окремих держав. «Глобальним економічним процесам на сучасному етапі не властиві впорядкованість, прогнозованість та рівновага, а сама структура світової економіки є настільки деформованою, що асиметрія є характерною її ознакою та посилюється в міру ускладнення системи» [10, с. 17]. Відповідно, з ускладненням глобальних економічних відносин розшарування в розвитку країн стає все більшим, а участь країни в глобальних економічних відносинах залежить від факторів, пов'язаних з внутрішнім життям країни. Для того щоби бути продуктивною на глобальному рівні, Україна повинна мати «внутрішні» конкурентні переваги та проводити реформи відповідно до рекомендацій глобальної спільноти.

**Висновки.** Розвиток міжнародних економічних відносин є складним міждисциплінарним феноменом, що залежить як від економічних чинників, так і від можливості комунікації між різними державами-партнерами. Реформування численних сфер життя країни пов'язане з виконанням рекомендацій розвинутих країн та міжнародних організацій. Створення ринкової економіки в Україні сильно корелює з розвитком міжнародної економічної кооперації, а також участю в глобальних економічних відносинах. Майбутні дослідження можуть бути пов'язані з дослідженням зв'язку економічного розвитку та державного управління, політики, законодавства та суспільного розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Ревенко А.В. Міжнародна економічна система: тенденції і виклики сучасності. *Схід*. 2018. № 2 (154). С. 38–47.
2. Радева М.М. Україна в глобальній економіці: виклики і можливості. *Економіка та держава*. 2012. № 3. С. 8–11.
3. Осацька Ю.Є., Зінченко О.М. Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений*. 2016. № 12 (39). С. 814–817.
4. Марков Б.М. Структура підсистем міжнародної економіки та її сталий розвиток. *Агроекономіка*. 2017. № 21. С. 16–20.
5. Мариніна С.В. Сутність, проблеми та перспективи розвитку форм міжнародної економічної інтеграції. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 5–6 (76–77). С. 40–47.
6. Ковальчук Т.Т. Глобальна інформаційно-мережева економіка: цивілізаційні перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 12 (150). С. 15–20.

7. Грищенко Є.С., Скоробогатова Н.Є. Теоретичні аспекти визначення сутності міжнародної економічної інтеграції. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 24. № 1. С. 16–21.
8. Кулішов В.В. Сучасні проблеми глобальної економіки. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3 (41). С. 8–11.
9. Лагунін В.О. Ефекти державного регулювання економіки в умовах євроінтеграції України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 6. С. 5–23.
10. Запухляк В.З., Герман Л.Т. Асиметрії глобального економічного розвитку. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 18. № 3. С. 16–25.

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ХАРАКТЕР ПРОБЛЕМАТИКИ

**Аннотация.** В статье исследованы проблемы глобализации экономической жизни страны. Развитие международных экономических отношений является неисчерпаемым путем инноваций. В противоположность этому, изоляция считается деструктивным фактором. Проанализировано, что постепенность изменений и системный подход могут существенно повлиять на интернационализацию экономики. Важными остаются вопросы выделения уровней международных экономических отношений и развития сетевой структуры экономики. Выявлено, что интеграция страны в мировую экономику является сложным процессом и зависит от текущего места государства в глобальной экономике. Многоуровневое и комплексное развитие национального хозяйства может служить способом преодоления многочисленных проблем, а также ускорить интеграцию. Проанализировано, что развитие глобальной экономики на этой стадии имеет сложный характер, поэтому важно использовать комплексный подход, который поможет построить эффективную экономику.

**Ключевые слова:** экономическая наука, международные отношения, экономическая система, глобальная интеграция, междисциплинарность.

#### ECONOMICS AND INTERNATIONAL RELATIONS: INTERDISCIPLINARY CHARACTER OF PROBLEMS

**Summary.** Present time is characterized by the powerful integration of different countries into the global economic environment. The success or failure of such integration, to a large extent, depends on the readiness of a country to participate in global life. The effectiveness of international economic relations largely correlates with the country's current development, as well as many different factors that can help to improve it. The article deals with problems concerning globalization of the economic life of the country. The development of international economic relations is an inexhaustible mean of innovation. In contrast, isolation is considered as a destructive factor. It is analyzed that gradual change and systematic approach can significantly affect the internationalization of the economy. Issues of international economic relations analysis and development of the network structure of the economy remain important. It is revealed that the country's integration into the world economy is a complex process and depends on the current position of the state in the global economy. Multilevel and integrated development of the national economy can help to overcome many problems, as well as accelerate integration. It has been analyzed that the development of the global economy, at this stage, has an asymmetric nature, so it is important to use an integrated approach that will help to build an effective economy. The consistency and systemic character of necessary changes are characterized by interdisciplinary and therefore it is worth taking into account numerous spheres of life of the country. The effectiveness of international economic relations development depends on the success of reforms in the political, managerial, financial, social and organizational spheres. In addition, diplomatic relations with neighboring countries and participation in the life of the geographic region are important. Developing country should follow recommendations of developed countries.

**Key words:** economics, international relations, economic system, global integration, interdisciplinary.

**Шашина М. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки і підприємництва  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Shashyna M. V.**

*PhD of Economic sciences,  
Associate professor of the Department of Economics and Business  
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute*

## ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

**Анотація.** У статті запропоновано розглянути динаміку розвитку регіональних економічних систем на основі техніко-економічного підходу. В основу підходу покладено структурування рівня розвитку економіки за видами економічної діяльності та рівня впровадження інноваційних технологій, які приводять до зміни технологічних укладів. Така позиція дає можливість на основі аналізу довгострокового соціально-економічного розвитку побачити перспективні напрями модернізаційних заходів на рівні регіональної економіки задля підвищення добробуту країни загалом. До підсистем регіональної економічної системи віднесено виробничу, інноваційну, транспортну, фінансову та інфраструктурну. Вихідною позицією аналізу вибрано структурування регіональних економічних систем за рівнями технологічних укладів, що здійснено у 2008 р., а також досліджено, чи відбулися зміни по регіонах України за вісім наступних років.

**Ключові слова:** регіональні економічні системи, технологічний уклад, види економічної діяльності, доходи, капітальні інвестиції.

**Вступ та постановка проблеми.** Основу сучасних економік, що мають високий рівень добробуту, складають види економічної діяльності, що належать до п'ятого та шостого технологічних укладів. Лише ті держави, що здійснили процеси модернізації та залучили значні капітальні інвестиції, беруть найбільш активну участь у перерозподілі світового валового продукту, тому важливо досліджувати питання готовності національних регіональних систем щодо переходу в домінуючі у світі технологічні уклади, особливо за вибраного курсу євроінтеграції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження питань розвитку національної регіональної економіки на основі технологічних укладів зробили такі вітчизняні вчені, як Ю. Бажал [1; 5], В. Геєць [5], А. Мельник [6], А. Семів [8], М. Мельник [7], Л. Федулова [11], що надало потужний методологічний апарат оцінювання рівнів технологічних укладів, які притаманні регіональній економіці України. Однак аспектисткість регіональних економічних систем та постійна динаміка економічних процесів зумовлюють необхідність подальшого дослідження означеної теми.

**Метою** статті є оцінювання динаміки розвитку регіональних економічних систем за виявленням зміни у співвідношенні рівнів технологічних укладів та готовності регіонів щодо їх підвищення.

**Результати дослідження.** Для аналізу динаміки розвитку регіональної економічної системи ми вибрали концепцію техніко-економічних парадигм (укладів). Визначення особливостей та динаміки включення регіональної економіки до різних укладів на основі довгострокового соціально-економічного розвитку країни дає можливість здійснювати перспективне бачення щодо впровадження структурних модернізацій регіональної економічної системи.

Як зазначає Ю. Бажал, концепція техніко-економічної парадигми виходить з того, що технологічні зміни відбуваються відносно швидко та випереджають зміни в інституційній структурі держави, яка є більш інертною через притаманний їй консерватизм. Період, за який відбуваються кардинальні зміни в соціально-економічній

структурі, є періодом становлення техніко-економічної парадигми, яка відповідає новим принципам управління в різних сферах, що стають загально визначеними для чергової фази розвитку [1].

Вона має декілька ключових факторів до яких належать нові технології, засоби виробництва, що впливають на зміну структури витрат і зменшують вартість одиниці продукції, створюють нові продукти, що мають сильне поширення на ринку та поліпшують якість традиційних продуктів. Коли відбувається економічне зростання, в певний момент господарська система набуває стану, за якого взаємодія технічної та економічної сфер змінює виробничу систему, при цьому старі соціальні та інституційні механізми прилаштовуються до нової структури інвестицій та ринкової поведінки, відбувається поширення нової техніко-економічної системи, як наслідок, утворюється нова парадигма. Перехід від однієї парадигми до іншої супроводжується зміною інженерного та управлінського мислення щодо господарської практики.

Для аналізу структурних аспектів розвитку господарської системи національної економіки здійснюють групування галузей, щоби представити кожен уклад окремо. Проблема обліку завжди полягала у виділенні узагальнюючої класифікації видів технологій за технологічними ознаками. Ю. Бажал, використовуючи західну практику, пропонує застосовувати кінцевий продукт, відносно якого можна вести облік за шкалою типу «передові – традиційні – застарілі виробництва» або «наукоємні – масові – рутинні виробництва» щодо галузей промисловості. Наявна сучасна структура відповідно до видів діяльності представлена здебільшого з третього по п'ятий уклади, подекуди наявний шостий уклад.

*Третій технологічний уклад* складають теплові електростанції, паливна промисловість, вугільна промисловість, чорна металургія, промисловість металевих конструкцій, промисловість будівельних матеріалів, скляна та фарфоро-фаянсова промисловість.

*Четвертий технологічний уклад* складають кольорова металургія, хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування без електротехнічної промисловості,

автомобільна промисловість, тракторне та сільськогосподарське машинобудування, будівельно-шляхове та комунальне машинобудування, машинобудування для легкої та харчової промисловості без побутових приладів, виробництво сантехнічного та газового устаткування, суднобудівна промисловість, ремонт машин та устаткування, деревообробна та целюлозно-паперова, легка промисловість, харчова промисловість, борошномельно-круп'яна та комбікормова промисловість.

П'ятий технологічний уклад складають електротехнічна промисловість, верстатобудівна та інструментальна, приладобудування, виробництво побутових приладів та машин, авіаційна промисловість, хіміко-фармацевтична промисловість, поліграфічна промисловість.

Шостий технологічний уклад складають мікробіологічна промисловість, промисловість медичної техніки [1].

Разом з технологічною різноманітністю господарської системи також наявна відмінність регіональної економічної системи за технологічними укладами. Знаходимо цьому підтвердження у тезі про те, що регіони України істотно різняться за рівнем технологічного розвитку й характером економічного зростання [2]. Також майже десять років тому Л. Федулова оцінила рівні економічного розвитку виробництва в структурі регіонів, де згрупувала позиції видів економічної діяльності за технологічними укладами (рис. 1) [11, с. 511–512].

Як видно з рис. 1, основна питома вага галузей в Україні у кризовий період була представлена 3-м та 4-м технологічними укладами. Мізерну частку щодо сучасних виробництв мали лише три області, а саме Київська, Харківська та Львівська. Рекомендувалося здійснення чітких та скоординованих дій державних і місцевих органів влади щодо реалізації структурної та інноваційної політик, проведення акумуляції інноваційних ресурсів щодо вибору конкурентоздатних технологій, модернізація об'єктів, організація випуску нової продукції тощо. Чи змінилась ситуація сьогодні?

Як зазначають дослідники, фінансово-економічна криза 2008 р. та події й наслідки 2014 р. сильно вплинули на показники регіонального розвитку в Україні [2]. Спочатку відбулась відчутна зміна попиту та цін на світових ринках, що насамперед вплинуло на товари сировинної групи. Для України це виявилось у зміні динаміки розвитку металургійного та хімічного виробництва, як наслідок, негативній динаміці соціально-економічних показників регіональних економічних систем Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Луганської областей. Зростала обмеженість функціонального розвитку регіонів та міст. Як зазначає А. Мельник, характерним явищем стало наростання технологічного консерватизму, що виявлялось в інституційній неспроможності сприймати бюджетні інвестиції [6, с. 26]. Говорили про можливість виділення стартових галузей, які б стали основою

модернізації для 5-го та становлення 6-го технологічних укладів. Зокрема, такими стартовими галузями для окремих регіонів залежно від розміщення виробництв визначали ядерну енергетику, верстатобудування, транспортне машинобудування, електроніку, сонячну енергетику, телекомунікації, приладобудування, ракетно-космічний комплекс, фармацевтичну промисловість [6, с. 27].

Однак не є дивним той результат, що окреслені напрями так і не досягли своєї мети щодо розширення п'ятого технологічного укладу. Вони мали стати технологічним підґрунтям ще у 80-х рр. минулого століття, на що вказують історичні етапи розвитку різних країн. Однак трансформаційний період 90-х рр. практично загальмував цей процес, тому навіть виділення цих галузей наприкінці 2008–2010 рр. як стартових для подальшого технологічного розвитку вже свідчило про відставання від світової спільноти.

Також воєнно-політичні події 2014 р. унеможливили здійснення прогресивних рухів у розвитку регіональної економічної системи України, паралізувавши основні промислові райони та непрямо підтримуючи сировино-аграрну орієнтованість (1-й та 2-й технологічні уклади). У 2015 р. у ВВП ЄС сільське господарство має не більше 3%, в Україні – близько 11%, будучи головним джерелом валюти. Як зазначає А. Жмерецький, виник глобальний розрив між країнами, які мали можливість модернізуватися, й тими, хто цього не зробив. На жаль, в українській переробній промисловості питома вага високотехнологічної продукції невпинно знижується, а саме з 4,6% у 2014 р. до 4,3% у 2016 р. Частка середньо-високотехнологічної продукції впала з 15% до 13,5% [4].

Як зазначають науковці Інституту регіональних досліджень, на кінець 2016 р. лише у дев'яти з 24-х областей України виявлено вищий за середній рівень концентрації промисловості. Зокрема, промисловість Дніпропетровської, Полтавської, Донецької та Запорізької областей забезпечує трохи більше 40% загальної валової доданої вартості областей. Водночас в таких областях як Чернівецька, Херсонська, Одеська, Тернопільська та Закарпатська, він становив менше 15%. Однак найбільша кількість юридичних осіб (понад 10%) від загальної кількості здійснювала промислову діяльність у Харківській, Луганській та Житомирській областях. Серед зайнятого населення у промисловості домінувала Донецька (понад 30%), Луганська, Дніпропетровська та Запорізька області (понад 20%) [7, с. 35].

Для деталізації аналізу щодо динаміки розвитку саме регіональних економічних систем будемо виходити з базових положень дослідження регіональних суспільних систем Л. Семіва, який відносив до економічних систем такі підгрупи, як регіональні виробничі системи, регіональні транспортні системи, регіональні туристично-інфраструктурні системи, регіональні фінансові системи,

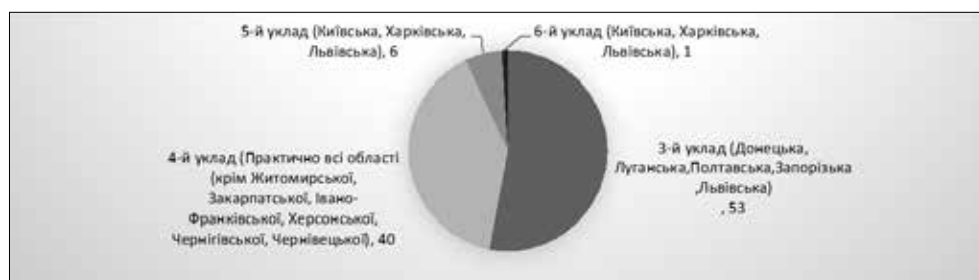


Рис. 1. Структура регіональної економічної системи за технологічними укладами у 2008 р., %

регіональні інноваційні системи [8], адаптувавши їх відповідно до наявних статистичних даних та техніко-економічного підходу.

Відповідно, виробничу та інноваційну підсистеми розглянемо через призму інноваційно активних підприємств у промисловості (рис. 2), які можуть становити матеріально-технічну основу для переходу до п'ятого та шостого технологічних укладів, наявних капітальних інвестицій, запроваджених інноваційно технологічних процесів у промисловість (рис. 3) та результатуючих показників щодо обсягу реалізованої інноваційної продукції (рис. 4).

Як видно з рис. 2, технічна потужність регіонів є занадто слабкою, за весь досліджуваний період кількість підприємств не сягала більше 200 одиниць по окремих

областях (у 2014 р. в Харківській області їх нараховувалось 191, м. Києві – 168). З 2013 р. спостерігається стабільна тенденція до їх скорочення, зокрема в найбільш концентрованих регіонах, таких як Запорізька область (зі 115 до 42 у 2016 р.), Дніпропетровська область (з 84 до 51), Львівська область (зі 116 до 48), Одеська область (з 83 до 36), Харківська область (до 111), м. Київ (до 95). Найбільш складна ситуація спостерігається в Луганській, Рівненській та Хмельницькій областях, де залишилось по 7 і 8 діючих підприємств, а в найбільш потужний період їх нараховувалось понад 60.

Якщо співвідносити наявні інноваційно активні підприємства із запровадженими інноваційними технологічними процесами, то опосередковано можна говорити про

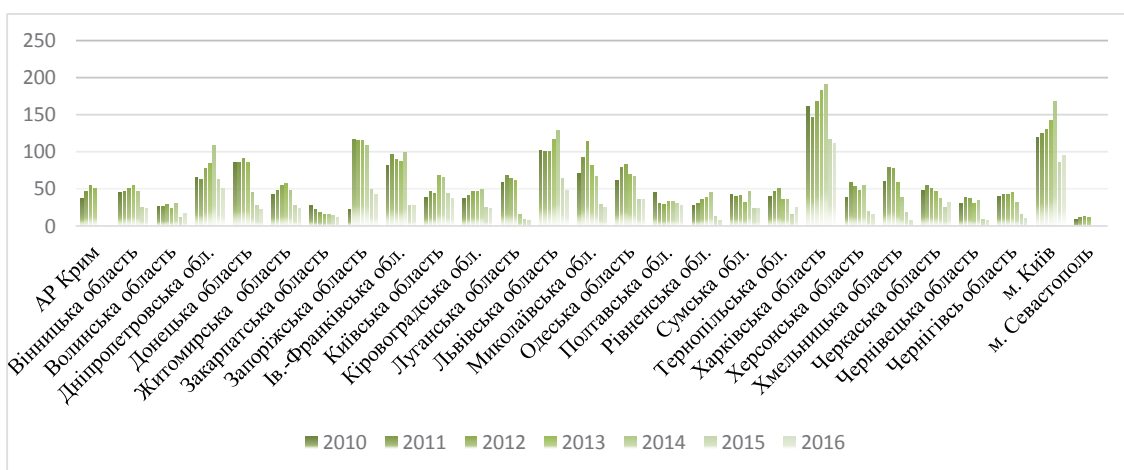


Рис. 2. Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості, од.

Джерело: побудовано на основі даних джерел [9; 10]

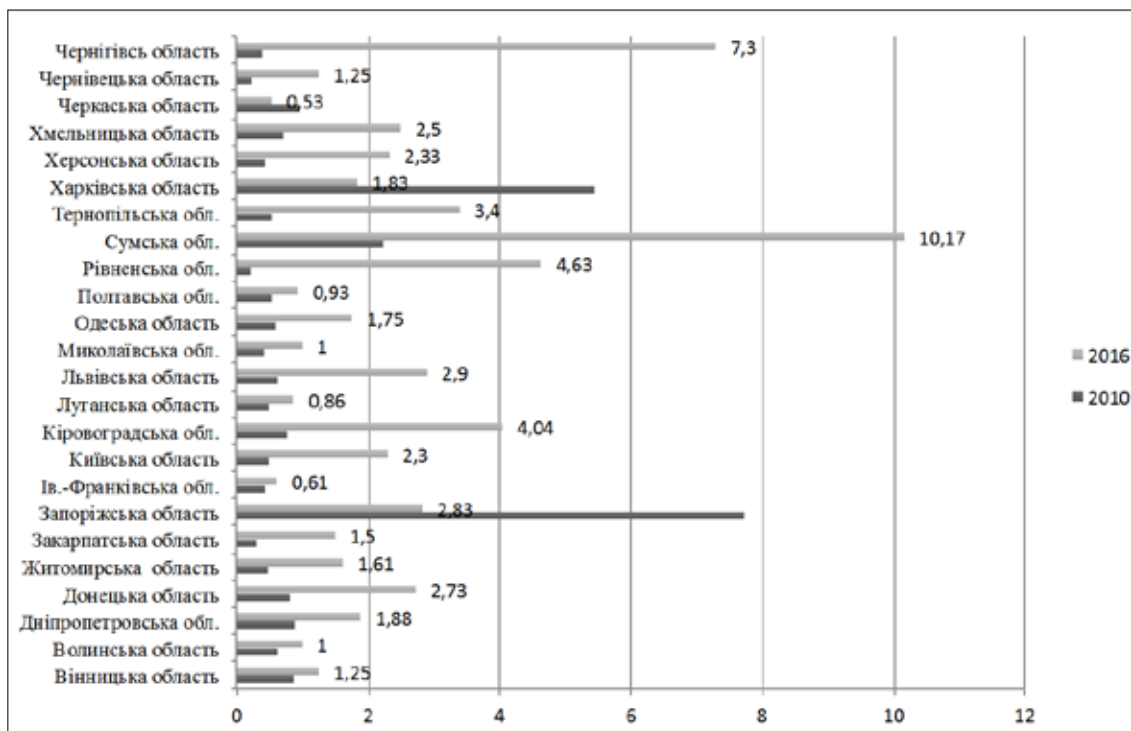


Рис. 3. Співвідношення впроваджених інноваційних технологічних процесів та інноваційних підприємств (без м. Києва), од.

Джерело: розраховано автором на основі даних джерел [9; 10]

адаптивність регіональних економічних систем до нових технологічних укладів (рис. 2).

З гістограми, поданої на рис. 3, очевидними є той факт, що у досить незначній кількості областей (Рівненська, Сумська, Чернігівська, Кіровоградська) припадає близько 4 одиниць інноваційних процесів на одне підприємство, але це значення нівелюється незначною кількістю як підприємств, так й інноваційних процесів. Навіть такі локалізаційні лідери промисловості, як Харківська, Київська, Запорізька області, перебувають лише в діапазоні від двох до чотирьох одиниць впроваджень на одне інноваційно активне підприємство. Така ситуація може свідчити лише про низький потенційний рівень адаптивності до нових технологічних укладів. Також слід наголосити на значному падінні показника співвідношення інноваційних процесів та інноваційних підприємств у 2016 р. порівняно з 2010 р. у таких промислово концентрованих областях, як Харківська та Запорізька, що вказує на значне скорочення їх інноваційного потенціалу.

Водночас розрізняють технологічні та нетехнологічні інноваційні процеси, які впроваджуються у сфери промисловості та послуг. Здійснено три обстеження щодо співвідношення цих технологій, останнє припадає на 2010–2012 рр., відповідно до якого в промисловості 38% становлять нетехнологічні, 62% – технологічні інноваційні процеси, для послуг виділено 67% та 33% відповідно [5, с. 110]. Ці співвідношення не нівелюють зроблений висновок щодо адаптивності, оскільки більша частина інноваційних технологічних процесів все ж таки впроваджується в промисловості. Крім того, відповідно до рейтингу за інноваційною складовою, у 2014 р. Україна посідала 100 місце серед 148 країн щодо освоєння технологій фірмами [5, с. 134].

Ми погоджуємося з думкою про те, що економіка, заснована на новому технологічному укладі, не в змозі функціонувати ефективно, якщо не приводить до зростання доходів та національного багатства [3]. Однією з базових основ доходності завжди визначають капітальні інвестиції, що згодом впливають на розвиток економічної системи. Для регіонів України характерна дисгармонія

розподілу капітальних інвестицій, що не сприяє конвергентності розвитку їх економічних систем.

Так, з 2014 р. по 2016 р. питома вага м. Києва в розподілі капітальних інвестицій становить приблизно 30%. У 2016 р. із 48,1% капітальних інвестицій на м. Київ припадало 29,6%, на Київську область – 9,3%, а на Дніпропетровську – 9,2%, найменше припадало на Чернівецьку область, а саме 0,7%. Різниця між м. Києвом та Чернівецькою областю у 2016 р. становила 32,8 рази.

За досліджуваний період на одинадцять регіонів, а саме Волинську, Житомирську, Закарпатську, Кіровоградську (за винятком 2011 р. – 2,1%), Рівненську, Сумську, Тернопільську, Херсонську, Черкаську, Чернівецьку, Чернігівську області, припадає менше 2% питомої ваги в розподілі капітальних інвестицій. З 2015 р. до цих одинадцяти областей ще додалась Луганська область, у якій у 2015 р. питома вага в розподілі капітальних інвестицій становила 0,8%, у 2016 р. – 1,1%.

Такий розподіл капітальних інвестицій привів до того, що обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2015 р., зафіксований у м. Києві, становить 797 098,3 тис. грн., що перебуває на одному рівні з цілими областями, такими як Харківська, Запорізька та Вінницька (рис. 4).

Загалом більшість областей демонструє падіння аналізованого показника за досліджуваний період, але ті, що підтримують і розвивають технології п'ятого та шостого технологічних укладів, такі як інформаційно-комунікаційні, біотехнології, нанотехнології, агротехнології та «зелену» економіку, мають дохід. Зокрема, у господарському просторі України сформувався центр гіперактивності та концентрації, що працює у сфері нанотехнологій в Київській області, де зареєстровано 33 компанії. Можна виділити полюси високої активності процесу наноіндустріалізації. До них слід віднести Дніпропетровську та Харківську області, де функціонує 5 і 8 компаній, які здійснюють нанотехнологічну діяльність [5, с. 78]. За агротехнологіями серед лідерів можна назвати Вінницьку область, де функціонують 118 агрофірм, що впроваджують інновації та апробовано 27 розробок, Харківську область (152 фірми і 147 розробок), Львівська область

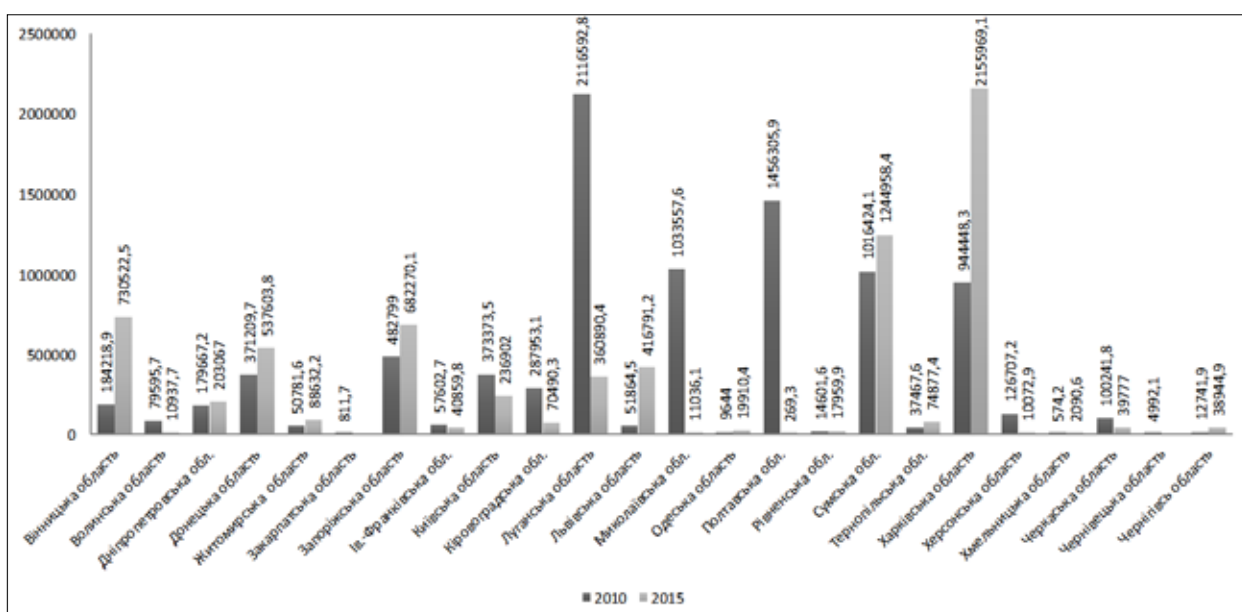


Рис. 4. Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, тис. грн.

Джерело: побудовано на основі даних джерел [9; 10]

(33 фірми та 28 розробок), Дніпропетровська область (26 фірм та 56 розробок) [5, с. 95–95].

Загалом на дохідність та розвиток регіональних економічних систем впливає також транспортна складова, яку ми проаналізували за темпами зростання (скорочення) вантажо- та пасажироперевезень, взявши за базовий 2010 р. (рис. 5).

В 16 областях спостерігається зростання вантажообороту, а в усіх, крім Одеської області, зафіксовано скорочення пасажирообороту. Катастрофічні показники темпів скорочення за означеними параметрами демонструють Луганська область (близько 68%), Донецька область (на 80% скоротився пасажирооборот, на 20% знизився вантажооборот), Запорізька область (20%).

Така динаміка розвитку регіональних економічних систем привела до розподілу ВРП по областях (рис. 6). У 2016 р. найбільша частка у створенні ВРП належить м. Києву, де показник становить 23,4%. На такі дванад-

цять областей належить менше 5%.

У 2016 р. найбільша частка у створенні ВРП належить м. Києву, де показник становить 23,4%. На такі дванад-

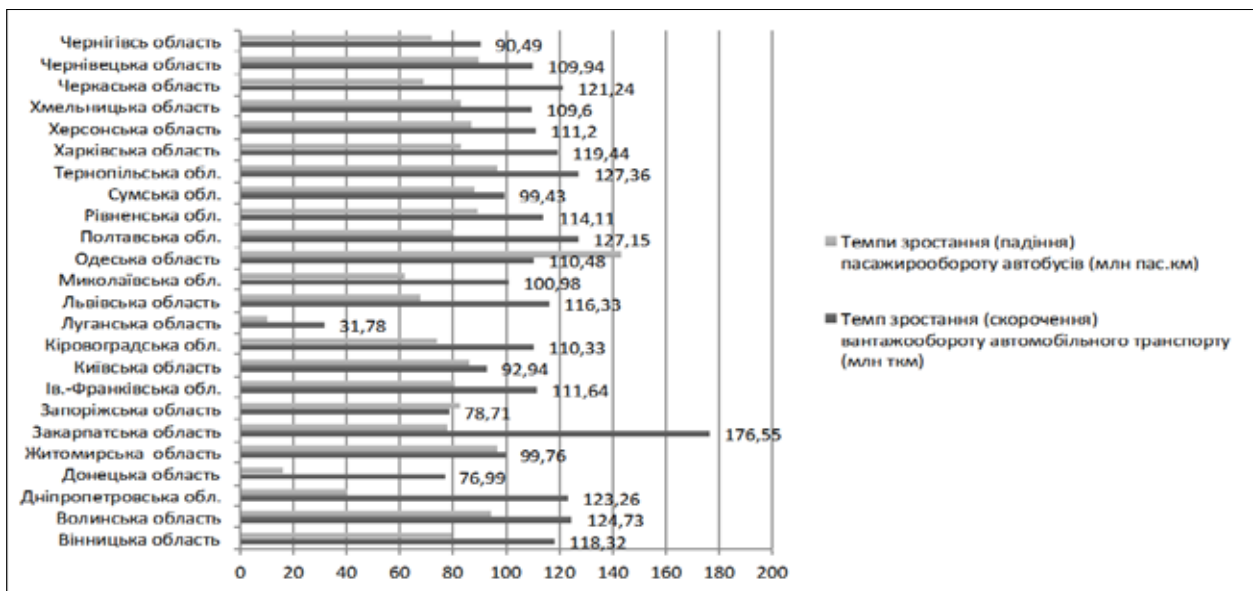


Рис. 5. Темпи зростання (скорочення) за вантажо- та пасажирооборотами за 2010–2016 рр. (без м. Києва), %

Джерело: розраховано автором на основі даних джерел [9; 10]

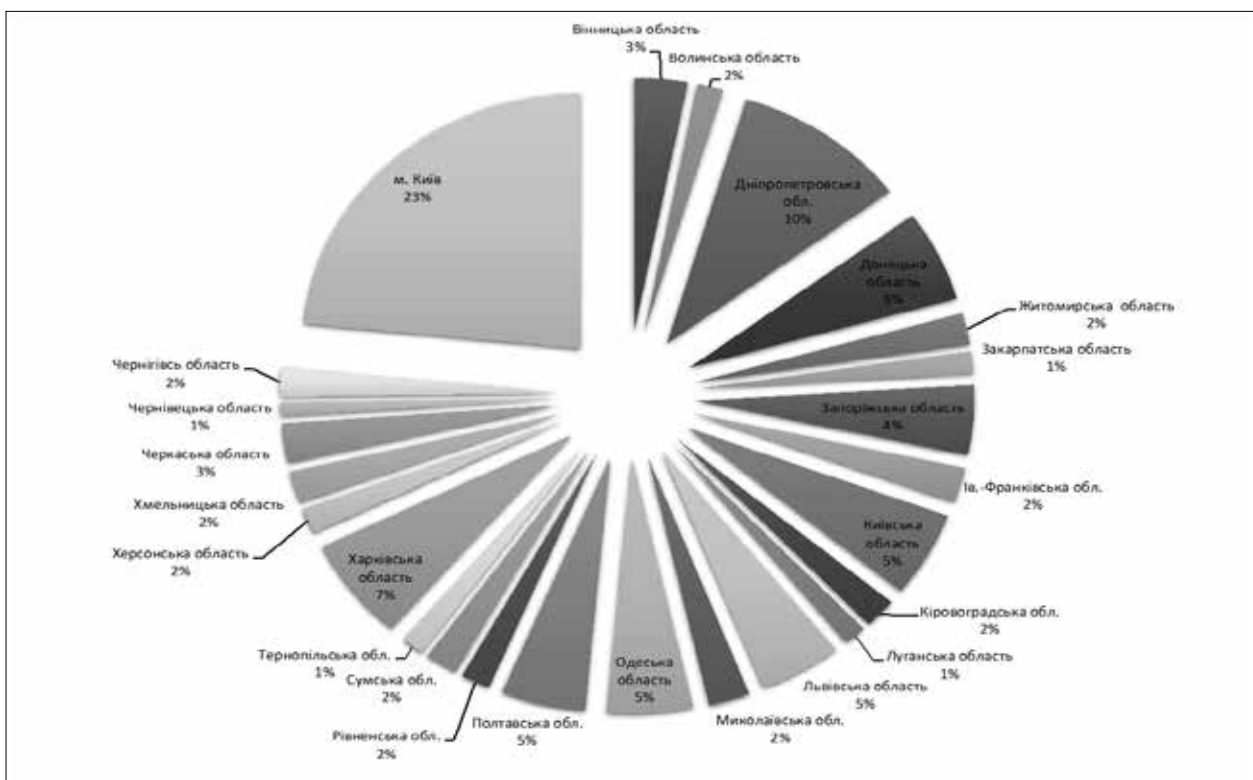


Рис. 6. Питова вага регіону в обсязі ВРП у 2016 р., %

Джерело: побудовано на основі даних джерела [ ]

цять областей, як Волинська (1,5%), Житомирська (2,0%), Закарпатська (1,4%), Кіровоградська (1,9%), Луганська (1,3%), Рівненська (1,7%), Сумська (1,9%), Тернопільська (1,3%), Херсонська (1,6%), Хмельницька (2,0%), Чернівецька (0,9%), Чернігівська (1,8%) у 2016 р. припало сумарно 19,3% у створенні ВРП.

**Висновки.** Для забезпечення аналізу розвитку регіональних економічних систем ми вибрали техніко-економічний підхід. Це дало змогу виявити, що структура областей України за технологічними укладами не здійснила переходу на більш високий рівень за останні десять років, а значно погіршила як виробничий, так і інноваційний потенціал, що є основою впровадження нового технологічного укладу. Зокрема, якщо у 2008 р. до п'ятого та шостого укладів з мізерною питомою вагою відносили Київську, Харківську та Львівську області, то на кінець 2016 р. Львівська область значно скоротила свої потенційні можливості, що навряд чи може її залишити в цій групі. В областях з найбільшою концентрацією промисловості, таких як Запорізька, Дніпропетровська, Донецька,

Полтавська, переважають традиційні форми виробництва, що також з часом все більше знижує їх потенціал до адаптації нових технологічних укладів. За низьких стартових позицій, тобто приналежності до третього технологічного укладу, Волинська, Сумська, Закарпатська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька області демонстрували скорочення аналізованих показників, що також не вказує на покращення перспектив впровадження наступних технологічних укладів, а говорить про збереження економічного потенціалу загалом.

Отже, економічна політика держави має бути орієнтована на збереження тих потенційних можливостей у галузях, що можуть надати конкурентну перевагу на світовому ринку, забезпечити перш за все інфраструктуру підготовки кадрового потенціалу відповідного рівня, законодавчо врегулювати питання матеріального стимулювання підприємств і галузей, що становлять основу подальшого технологічного розвитку, збереження інтелектуальної власності, спрощення процедури формувань просторових угруповань, що стимулюють інноваційний розвиток.

#### Список використаних джерел:

1. Бажал Ю. Економічна оцінка технологічного розвитку в Україні. *Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку* : праці наукової конференції, Київ, 15–16 листопада 2000 р. Київ : УкрІНТЕІ, 2001. С. 135–139.
2. Безгілова Л. Узгоджений розвиток регіонів України у напрямі становлення економіки знань. *Ефективна економіка*. 2010. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=373> (дата звернення: 21.12.2018).
3. Дубик В., Осідач О. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і нарощення прибутковості. *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства*. 2014. № 2 (51). С. 31–39. URL: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Innovastijna-ekonomika/IE-2%2851%29-2014/InnEco\\_2-51-2014\\_31-39.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Innovastijna-ekonomika/IE-2%2851%29-2014/InnEco_2-51-2014_31-39.pdf) (дата звернення: 6.01.2019).
4. Жмерецкий А. Глобальные экономические тренды и Украина без будущего. *Экономическая правда*. 2017. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2017/07/17/627005> (дата звернення: 7.01.2019).
5. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь. Київ : НАН України, 2015. 336 с. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/Інноваційна-Україна-2020++.pdf> (дата звернення: 15.01.2019).
6. Мельник А. Ідентифікація структурно-технологічної деформації економіки регіонів як база вибору механізмів регіональної структурної політики. *Вісник THEU*. 2014. № 1. С. 23–35.
7. Просторові форми організації бізнесу в Україні: тенденції, перспективи та механізми розвитку : наукова доповідь. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», 2018. 107 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/r20180301a.pdf> (дата звернення: 15.01.2019).
8. Семів Л., Долишній М. та ін. Регіональні суспільні системи : монографія. Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2007. 496 с.
9. Регіони України – 2017 : статистичний збірник. Ч. 1. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 323 с.
10. Регіони України – 2017 : статистичний збірник. Ч. 2. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 687 с.
11. Федулова Л. Оцінка рівня інноваційно-технологічного розвитку регіонів. *Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку* : монографія. Київ : НІСД, 2008. С. 506–515.

#### ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

**Аннотация.** В статье предложено рассмотреть динамику развития региональных экономических систем на основе технико-экономического подхода. В основу подхода положено структурирование уровня развития экономики по видам экономической деятельности и уровня внедрения инновационных технологий, которые приводят к изменению технологических укладов. Такая позиция позволяет на основе анализа долгосрочного социально-экономического развития увидеть перспективные направления модернизационных мер на уровне региональной экономики для повышения благосостояния страны в целом. К подсистемам региональной экономической системы отнесены производственная, инновационная, транспортная, финансовая и инфраструктурная. Исходной позицией анализа выбрано структурирование региональных экономических систем по уровням технологических укладов, что осуществлено в 2008 г., а также исследовано, произошли ли изменения по регионам Украины за восемь последующих лет.

**Ключевые слова:** региональные экономические системы, технологический уклад, виды экономической деятельности, доходы, капиталные инвестиции.



## DEVELOPMENT DYNAMICS OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

**Summary.** The article proposes to consider the development of regional economic systems that is based on the technical and economic approach. The basis of the approach is the structuring of the level of economic development by types of economic activity and the level of implementation of innovative technologies that lead to changes in technological processes. This position provides an opportunity, based on the analysis of long-term socio-economic development, to see perspective directions regarding modernization measures at the level of the regional economy in order to improve the welfare of the country as a whole. The subsystems of the regional economic system were industrial, innovative, transport, financial and infrastructure. The starting point of the analysis was the structuring of regional economic systems by the levels of technological methods, which was made in 2008 and investigated. Selected research indicators such as the number of innovative active enterprises in industry, the volume of realized innovative products, which is new for the market, the introduction of innovative technological processes in industry, capital investment, freight transportation, passenger transportation and gross regional profit, giving an idea of the dynamics of the development of regional economic systems. Some of their correlations can give an idea of the technical adaptability of the region to the introduction of a new technological structure. The results of the study revealed a significant deterioration of the estimated indicators in virtually all regions, except for the indicators of profitability, which can be offset by inflationary factors. Such a situation can greatly affect the redistribution of regions in line with technological levels and reiterates the actualization of the more active implementation of technologies that are in line with the fifth and sixth technological arrangements, such as: information and communication, biotechnology, nanotechnology, innovations in nuclear energy, adaptation of the foundations of the “green” economy and the development of traditional industries for Ukraine, in particular on the basis of agro technologies.

**Key words:** regional economic systems, technological order, types of economic activity, income, capital investment.

УДК 330.101

**Шедяков В. Е.**

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,  
независимый исследователь (г. Киев, Украина)*

**Shedyakov Volodymyr**  
*DSc (Sociology), PhD (Econ.)  
Free-lance (Kyiv, Ukraine)*

## УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ КАК УСЛОВИЕ УСПЕХА МЕЖПАРАДИГМАЛЬНОГО ПЕРЕХОДА

**Аннотация.** Время межпарадигмального перехода трактуется как период принятия критично важных решений. Соответственно, проведение форсированных трансформаций связывается с особой социальной ответственностью государственных топ-менеджеров. Вместе с тем кардинальные поведенческие менеджерские и предпринимательские различия касаются также области предпочтений. При этом рефлексивный характер постсовременных политико-экономических трансформаций создает новые возможности и прямо требует расширения рефлексивных свойств управления. В этой ситуации требуется одновременно и кардинально повышать персональную ответственность топ-менеджеров за принятые ими решения, и радикально расширять участие граждан в управлении, значит, обучать и готовить население к этому на основе максимальной демократизации системообразующих отношений труда, собственности и управления. В частности, умение поддерживать сбалансированность развития и реализации глубокой индивидуальности комбинаций одаренности каждого и социального равенства является обязательным условием надежного политико-экономического основания развития и безопасности, особенно при усилении роли «общества знания».

**Ключевые слова:** постсовременные трансформации, межпарадигмальный переход, управление, хозяйственная власть, социальная ответственность.

*Чем выше общественное положение <...>  
и уважение к нему, тем меньшую (а не большую)  
тяжесть греха он может взять на себя*

Г. Федотов

**Вступление и постановка проблемы.** Разумная активность как основание исторической инициативы при саморазвертывании сущностных сил человека воплощается, в частности, в хозяйственно-производственном творчестве, социальная ценность которого зависит от освоения человеком ранее созданного и знания о свойствах мира, прежде всего условиях и динамике общественных процессов. Обеспечение желаемого вектора и темпов развития требует

использования как внутренних, так и внешних факторов и тенденций, гибкого задействования контуров самоуправления и координации, соответствующего применения разноразличных обратных связей. Так, с одной стороны, необходимым является приоритетное формирование стимулирующей желательные изменения общественной среды и поддержки «точек развития», а именно драйверов экономического и технологического роста, а с другой стороны, важна мера участия в информационном обмене. Отнюдь не случайно объемы и конкретная направленность инвестирования в информационные технологии и средства использования информационной конкуренции способны оказаться решающими факторами экономического взаимодействия.

**Анализ последних исследований и публикаций.**

Для методологии и результатов осуществленного анализа являются наиболее принципиальными авторские подходы, зафиксированные в работах И. Алексеенко, Ю. Андреева, Дж. Арриги, Ж. Аттали, В. Багдасаряна, С. Батенина, У. Бека, Н. Бердяева, Ж. Бодрияра, А. Бузгалина, В. Букреева, А. Бутенко, В. Вазюлина, И. Валлерстайна, М. Гейтера, Дж. Гилдера, А. Грамши, Дж. Гэлбрэйта, Д. Данилова, А. Девятова, Ж. Делеза, Т. Ефременко, П. Ещенко, С. Жирарди, А. Зиновьева, В. Зомбарта, Э. Ильенкова, И. Ильина, В. Иноземцева, Р. Ищенко, Д. Калаича, Э. Канетти, М. Кастельса, В. Катасонова, А. Колганова, С. Кравченко, Ю. Красина, Т. Куна, Дж. Курта, Г. Малинецкого, С. Платонова, Г. Плиссонье, Н. Поляковой, В. Пякина, В. Сагатовского, Е. Суименко, С. Уралова, П. Фейерабенда, В. Франкла, Ж. Фреско, А. Фурсова, М. Хазина, Ф. Хайека, Й. Хейзинги, А. Чухно, Л. Эрхарда. А. Этьюни; отражение украинской специфики Э. Афониним, В. Гецем, В. Голяном, В. Гриневым, Э. Либановой, В. Лисицким, В. Мещеряковым, Е. Копатько, Е. Кушнаревым, Н. Паниной, В. Суловым.

**Целью** статьи является подведение промежуточных итогов в анализе и прогнозировании путей установления гармоничного соотношения общественного и индивидуального начал хозяйственно-производственной сферы жизни за счет оптимизации меры социальной ответственности топ-менеджеров, а также создания предпосылок осуществления этого.

**Результаты исследования.** Динамика показателей развития и безопасности является функцией не столько наличия потенциала, сколько умения распоряжения им. В частности, сознательное отношение к рискам и возможностям переходного периода постглобальных трансформаций и контроль народа за качеством и направленностью использования национального достояния государственными топ-менеджерами и крупнейшими собственниками предоставляет в период тектонических сдвигов дополнительный потенциал, позволяющий использовать расширяющийся коридор возможностей в интересах своего культурно-цивилизационного мира [1–4]. Между тем размытие как природой межпарадигмального перехода, так и особенностями возникающих производственно-хозяйственных укладов, характерных для хозяйственной культуры Традиции и Модерна чистых форм, усиление политико-экономической эклектики и разнородности взаимно резонирующих процессов приводят к умножению вариантов взаимодействия надгосударственных и национальных образований, политики фритредерства и протекционизма. Так, несмотря на мощь глобальных структур воздействия и элит наднационального типа с их компрадорскими прослойками, защита и спасение национальных экономик при углублении кризиса оказываются приоритетными задачами государств, тогда как деятельность наднациональных формирований подчинена интересам вне рамок государств, не соответствует, а то и противоречит (прямо или косвенно) интересам народов.

Вместе с тем рефлексивный характер постсовременной модернизации создает новые возможности и прямо требует использования рефлексивного управления, в частности сетевого, внеиерархического и далеко не всегда строго институционализируемого, объективно повышая требования к профессионализму, одаренности, балансу интересов топ-менеджеров, прежде всего в государственном секторе экономики. Естественно, меняются необходимые характеристики всей хозяйственной власти, а также условий ее взаимной конвертации в прочие измерения власти (например, политическую, духовную). Такие черты порождения периода глобализации, как экспертократия,

корпоратократия, меритократия, также вносят свою лепту в кардинальное усложнение моделей применения организационно-управленческого инструментария для защиты и реализации коренных интересов народов. Между тем вне зависимости от мимикрии в местные формы транснациональные корпорации и общественные организации несут собственные нормы и культуры, пытаются внедрять их в повседневную практику. Потенциал слома/подмены общественной психики и идеологии после «информационного взрыва» нарастает, а информационные средства закрепляются на переднем плане конкурентных отношений. Соответственно, информационные мембраны необходимы прежде всего для самозащиты национальной экономики от мемов, подрывающих развитие и провоцирующих соскальзывание в манипулируемое состояние.

К числу активно воздействующих на характер управления факторов относится также расширение поля духовного производства с ядром из духовного творчества. Так, в частности, возрастают недирективные методы, основанные на стимулировании, а не на администрировании. Усложняется внешний формальный контроль качественных характеристик, повышается значение мотивированности. Соответственно, расширяется диапазон мер из аппарата производственной демократии и социального партнерства, тесно связанных с проведением общегражданского диалога [5–8]. Самодетельное творчество становится системной характеристикой, в нем – и мощнейшим резервом развития, и дополнительным фактором преодоления водораздела между руководителями и исполнителями. При этом средства социально-экономического развития и общественной безопасности переплетаются, а приоритетной задачей гражданской активности и проявлением разумной инициативы становится укрепление моделей и форм творчества не только в труде, но и в управлении, в частности народного контроле. Стратегия же осуществления регуляторного курса, обеспечивающего смещение инвестиций в направлении передовых технико-технологических укладов, предполагает изменение качества и образа жизни, системные трансформации общественных отношений [9–11]. При этом развитие экономики и общества на системном уровне прежде всего касаются соответствующих преобразований системообразующих отношений труда, собственности и управления, их коренной демократизации и гуманизации. Накопление в технико-технологической, социально-экономической и духовно-нравственных плоскостях критической массы предпосылок кардинального расширения круга занятых в свободном самодетельном творчестве (прежде всего, научно-интеллектуальном) требует адекватных перемен в нормативно-правовом регулировании и хозяйственном механизме. Так, очеловечивание условий жизнедеятельности является и условием, и результатом эффективного управления, ведь результат трансформаций все заметнее определяется не столько «сговором элит», сколько качеством повседневных отношений, проявляющимся в возможностях и развитии, и реализации (как на производстве, так и на досуге) общественно ориентированной творческой одаренности каждого, при формировании же «экономики знания» прежде всего в приоритетности локомотивов общества лежит создание научно-образовательно-производственных кластеров.

Вместе с тем время межпарадигмального перехода радикально увеличивает окно возможностей и поднимает значение осуществляемого выбора (в частности, имеющего форму повседневного, рутинного). С одной стороны, доминирующий в глобальном масштабе образ жизни и экономический строй вплотную уже подвели человечество к черте, за которой может последовать не просто

обрыв в неолит, а тотальное самоуничтожение с катастрофой окружающего пространства. С одной стороны, созданный общественный порядок не в состоянии контролировать неотъемлемые от него разрушительные силы, ибо жидется на постоянном экстенсивном расширении и интенсивном поглощении, подпитываясь от многочисленных торгово-конкурентных (и не только) войн. С другой стороны, возникла и укрепляется совокупность предпосылок для трансформаций парадигмального уровня. Ойкумена ныне лежит в процессе реализации нового открывшегося «коридора свободы». Если ранее человек, как правило, реализовывался в строгих рамках предопределенной рождением жизненной дороги, то сегодня в социальном масштабе свобода выбора в продуцировании смыслов сменила прежнюю свободу от выбора с низведением к животно-вещной репродукции. Под влиянием утилитарного стремления использовать других как средство своей наживы и удовольствия для материального благополучия и душевного комфорта человек и сам стремительно «схотинивается» и нищает духом, а быт его погрязает в прагматизме, размерности и меркантилизме затхлого прозябания. Доминанта животных потребностей и интересов формирует общество самодовольных филистеров с жалким, низким мироощущением торгашеской готовности к пресмыкательству и раблепню. В параллель с глобальным оцепенением коллективного Запада гармония пошлости требует отчужденного существования безнравственного безвременья. Это автоматически порождает разлад идеалов и действительности, мечты и жизни, подготавливая к роли массово манипулируемых. Организационно-управленческая культура предрасполагает к определенному качеству осуществления выбора. При этом экология личности предполагает постоянный гражданский выбор в пользу творчества как проявления сугубо индивидуальной комбинации дарований в общественно предоставляемой форме, что повышает тренд в пирамиде потребностей по Маслоу. Условия же межпарадигмального перехода испытывают наизлом менеджеров, с одной стороны, сытостью, порождаемой давлением тотальностью мира вещей (материальных и виртуальных), с другой стороны, морально-нравственным и мировоззренческо-идеологическим разбродом, упадком веры, путями обеспечения совместимости уюта и духовной жизни, психического накала творческой активности и логики бытового комфорта. Собственно, чтобы человек познал и поверил в себя и общество, ему нужны испытания на прочность, практическое утверждение и теоретическое осознание нравственности, принятие совести как действенного руководства к осуществлению жизни. Во многом именно нравственность предохраняет от роковых нарушений баланса между впадением в крайности и торжеством усредненной серости, механического прагматизма целеполагания и утилитарной сшибки интересов. В этой ситуации прогресс – это восхождение от «человека экономического» к «человеку творческому». Регресс заключается в деградации до биологических инстинктов и состояния «экономического животного», «человека умелого» с индивидуальной редукцией до звериных инстинктов и общественной атомизации, что стимулируется средой «сумеречного сознания», ориентирующей на потребительство и накопительство, отвергающей сущностные силы человека в пользу фетишизации вещей и капитала. Вместе с тем и прогресс может нести в себе некоторые черты регресса, и наоборот.

Переходный к реализации кардинально новых моделей жизнедеятельности и развития период требует поддержания гармонии не только между экономическим ростом и социальными стандартами жизнедеятельности, но и

между задачами как укрепления фундамента (в частности, ценностно-смыслового) для будущего, так и сохранения настоящего, что, в частности, выражается в балансе стратегии и тактики, Сверхпроекта и многочисленных малых проектов (например, первый спутник человечества, первый космонавт, первая женщина-космонавт, первый сверхзвуковой пассажирский самолет). Сверхпроект развития, рождающий чувство сопричастности и гордости за совместные общественные свершения, а также позволяющий как найти свое место в нем, так и осуществлять развитие своих сущностных сил, является одним из ведущих факторов становления нового социокультурного простора. Суть Сверхпроекта развития каждого культурно-цивилизационного мира заключается в общественном понимании в нем справедливости (прежде всего, в реализации равенства и свободы), а его сверхзадачей является предоставление адекватных эпохе и среде новых форм и устройств, обеспечивающих ее воплощение. Это требует и использования индивидуальных различий одаренности, и повышения социального равенства (в первую очередь, в обеспечении доступности для каждого условий жизни и творчества, основных неотъемлемых благ цивилизации, корзины экономических, социальных, политических, экологических прав) [12–14]. Именно ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационных миров, переходя в матрицы ментальных кодов народов, влияют на состояние и вектор трансформаций эмоционального интеллекта и стратегической культуры общества, определяют общественные предпочтения, поведение и исторический выбор. Так, развитие ойкумены в этом контексте предполагает партнерство и конкуренцию Сверхпроектов культурно-цивилизационных миров. Таким образом, ныне необходимо путем интеграции в единый Сверхпроект одновременно и кардинально повышать персональную ответственность топ-менеджеров за принятые ими решения, и радикально расширять участие граждан в управлении, значит, обучать и готовить население к этому на основе демократизации системообразующих отношений труда, собственности и управления. При этом олигархи трансформируются в один из слоев собственников, лишаясь необоснованных привилегий и возможностей воздействия на ветви власти. Вместе с тем, например, даже ради высоких социальных стандартов (тем более, узкокорыстных интересов отдельных групп) нельзя подрывать потенциал сверхзадачи.

**Выводы.** Успешность поведения в период форсированных изменений сказывается на последствиях отнюдь не только в его рамках, но и гораздо в более долгосрочной перспективе. Соответственно, меняются требования к качеству гармонии интересов разных групп населения. Так, достойное будущее должно быть у всех, а отнюдь не только у членов узкой верхней прослойки населения, где сплелись в личной унии представители политической, хозяйственной, идеологической власти и верхушки силового блока. Между тем объективные предпосылки, жидущиеся и на природе межпарадигмального перехода, и на особенностях возникающих социально-экономических укладов, усложняют принятие точных управленческих решений. В хозяйственной сфере в этот период закладываются основы того, что вечные ценности человеческой жизни должны восходить от символов прошлого через мифы настоящего к образу будущего. Реализация же общественной мечты как сформированного культурно-цивилизационным миром образа будущего предполагает интеграцию в ее структуре кросс-культурных и специфических организационно-управленческих ресурсов социально-экономических процессов. Хозяйственные процессы впитывают в себя социальное наследие, включая опыт прошлых модернизаций (в част-

ности, советский период). Одновременно существенно усложняются как технико-технологическая адекватность запросам успешного хозяйствования, так и мотивирование деятельности (например, под действием расширения сферы духовного производства). Субъективные условия, связанные, в частности, с особенностями лидеров из поколений «пост-бэби-бумеров», способствуют феномену, который порой характеризуется аналитиками как гиперконкуренция. Резкий скачок в подконтрольности государству деятельности каждого человека означает рост тотальности контроля, значит, рост возможностей корыстного манипулирования. Левиафан государства наращивает число своих шупалец, в частности, в контроле над частной жизнью населения. Формально-демократический фасад и привлекательная витрина государства скрывают возможности и поддержки социального мира, и наказания бросающих действительно серьезный вызов. Увеличивается мощь потоков перелива средств общества в частные карманы, воспроизводя механизмы и формы так называемой всеобщей частной собственности. Однако возможности государства тем более не должны превращаться в достояние его фаворитов, в

частности в собственность топ-менеджеров. В этой ситуации требуется одновременно и кардинально повышать персональную ответственность топ-менеджеров за принятые ими решения, и радикально расширять участие граждан в управлении, значит, обучать и готовить население к этому на основе максимальной демократизации системообразующих отношений труда, собственности и управления. Установление непреложности и неотвратимости персональной ответственности в полном объеме первых лиц государства является абсолютной необходимостью успеха реформ в процессе перехода к новым условиям хозяйствования. Чем выше статус преступника, тем строже должно быть наказание. При этом диапазон последствий конфликта интересов государственных топ-менеджеров возрастает, повышается значение разделения хозяйственной и политико-идеологической составляющих. В частности, умение поддерживать сбалансированность развития и реализации глубокой индивидуальности комбинаций одаренности каждого и социального равенства является обязательным условием надежного политико-экономического основания развития и безопасности при усилении «общества знания».

#### Список использованных источников:

1. Инглетарт Р. Модернизация и постмодернизация. Новая постиндустриальная волна на Западе. Москва : Academia, 1999. С. 261–291.
2. Федотова В. Модернизация «другой» Европы. Москва : ИФ РАН, 1997. 255 с.
3. Шедяков В. Грезы дремлющей Европы. *Бизнес-Информ*. 1995. № 13–14. С. 8–10.
4. Шедяков В. Переходность как характеристика состояния постсоветского пространства. *Economy and Society: a Modern Vectors of Development* : Proceedings of II International Scientific Conference. Leipzig, 2018. P. 2. P. 92–94.
5. Шедяков В. Организационно-управленческие ресурсно-методологические возможности обеспечения конкурентоспособности. *Theoretical and practical aspects of the development of modern science: the experience of countries of Europe and prospects for Ukraine* : monograph / ed. & project dir. A. Jankovska. Riga : Baltija Publishing, 2018. P. 495–517.
6. Голяк В. Экономика Украины в 2014–2017 годах: кризис управления. *Економіст*. 2017. № 5. С. 7–12.
7. Шедяков В. Стратегическое управление в реализации научно-технического прогресса: региональный аспект. *Регіональна економіка та управління*. 2017. № 3 (16). С. 93–100.
8. Стігліц Дж. Економіка державного сектору. Київ : Основи, 1998. 854 с.
9. Шедяков В. Политико-экономическая стратегия форсированных трансформаций. *Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce : Baltija Publishing, 2018. Vol. 1. P. 287–303.
10. Шедяков В. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози. *Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів* / ред. М. Пашкевич, Ж. Нестеренко. Дніпропетровськ : НГУ, 2015. С. 30–41.
11. Шедяков В. Осуществление парадигмальных трансформаций: сорезонирование стратегии, тактики и оперативного искусства в управленческих композициях. *Development and modernization of social sciences: experience of Poland and prospects of Ukraine* / Maria Curie-Skłodowska University. Lublin : Baltija Publishing, 2017. P. 282–307.
12. Шедяков В. Організація і управління – ключ до успіху. URL: <http://ua-ekonomist.com/10845-volodimir-shedyakov-organizacya-upravlnnya-klyuch-do-usphu.html>.
13. Шедяков В. Демократизация системообразующих отношений труда, собственности и управления – предпосылка превращения творчества в конкретно-всеобщее направление развития сущностных сил человека. *Напрями та сучасні фактори розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Ужгород, 2018. Ч. 2. С. 10–13.
14. Бурева В. Социально-адекватное управление: концептуализация модели. Донецк : ДонГУУ, 2005. 171 с.

### ПОСИЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ ЯК УМОВА УСПІХУ МІЖПАРАДИГМАЛЬНОГО ПЕРЕХОДУ

**Анотація.** Час міжпарадигмального переходу трактується як період прийняття критично важливих рішень. Відповідно, проведення форсованих трансформацій пов'язується з особливою соціальною відповідальністю державних топ-менеджерів. Водночас кардинальні поведінкові менеджерські та підприємницькі відмінності стосуються також галузі переваг. При цьому рефлексивний характер постсучасних політико-економічних трансформацій створює нові можливості та прямо вимагає розширення рефлексивних властивостей управління. У цій ситуації потрібно одночасно і кардинально підвищувати персональну відповідальність топ-менеджерів за прийняті ними рішення, і радикально розширювати участь громадян в управлінні, отже, навчати й готувати населення до цього на основі максимальної демократизації системоутворюючих відносин праці, власності та управління. Зокрема, вміння підтримувати збалансованість розвитку та реалізації глибокої індивідуальності комбінацій обдарованості кожного та соціальної рівності є обов'язковою умовою надійного політико-економічного підґрунтя розвитку та безпеки, особливо за посилення ролі «суспільства знання».

**Ключові слова:** постсучасні трансформації, міжпарадигмальний перехід, управління, господарська влада, соціальна відповідальність.

## STRENGTHENING OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF STATE TOP MANAGERS AS CONDITION OF SUCCESS OF INTERPARADIGMAL TRANSITION

**Summary.** Interparadigmal transition time is interpreted as a period for making critical decisions. In the economic sphere during this period the foundations are laid to ensure that the eternal values of human life from the symbols of the past go back to the image of the future through the myths and realities of the present. A sharp jump in the control of the state of activity of each person also means an increase in the total control, and therefore the possibilities of mercenary manipulation. Accordingly, the conditions for the balance of interests of different groups of people change. So, everyone should have a decent future, and not only members of the narrow upper stratum of the population, where representatives of political, economic, ideological power and the top of the power bloc have intertwined in their personal union. At the same time, the reflexive nature of postmodern political and economic transformations creates new opportunities and directly requires the expansion of the reflexive properties of management. In this situation, it is necessary to simultaneously drastically increase the personal responsibility of top managers for their decisions, and radically expand citizen participation in management, and therefore train and prepare the population for this on the basis of maximum democratization of system-forming relations of labour, property and management. Thus, the range of consequences of the conflict of interests of state top-managers increases the importance of separating the economic and political-ideological component increases. Accordingly, the conduction of forced transformations is associated with the special social responsibility of state top managers. To establish of the immutability and inevitability of personal responsibility in full for the first persons of the state is an absolute necessity for the success of reforms in the process of transition to new economic conditions. In particular, the ability to maintain a balanced development and realization of a deep individuality of the combinations of talents of each and social equality is a prerequisite for a reliable political and economic basis for development and security, especially when strengthening the role of the “knowledge society”.

**Key words:** postmodern transformations, interparadigmal transitions, management, economic power, social responsibility.

УДК 681.518:658

**Юрчук Н. П.**

*кандидат економічних наук,  
доцент, доцент кафедри економічної кібернетики  
Вінницького національного аграрного університету*

**Yurchuk Natalia**

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,  
Associate Professor of Economic Cybernetics Department  
Vinnytsia National Agrarian University*

## CRM-СИСТЕМИ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ

**Анотація.** У статті проаналізовано принципи й особливості функціонування CRM-систем на вітчизняному ринку. Доведено, що в сучасних умовах ведення бізнесу для компаній необхідним є використання CRM-систем. Означено підходи до дефініції CRM, розкрито поняття CRM як ідеології сучасного бізнесу з урахуванням клієнтоорієнтованого підходу. Досліджено функції CRM-систем. Встановлено, що за рівнем обробки інформації і розв'язання завдань розрізняють три типи CRM-систем: операційні, аналітичні, колабораційні, визначено їхні особливості. Узагальнено принципи організації і функціонування CRM-систем. Встановлено, що у найближчі роки прогнозується зростання попиту на CRM-системи як на світовому, так і на українському ринку. Здійснений порівняльний аналіз CRM-систем, що є на вітчизняному ринку. Зазначено, що особливу увагу під час обрання CRM-системи необхідно звернути на гнучкість. З'ясовано, що для успішного впровадження проекту CRM необхідно здійснити постановку цілей у короткостроковій та довгостроковій перспективі, виконати конкретизацію цілей, яких компанія планує досягти, та розробити стратегію, що визначає відносини з клієнтами. Встановлено, що перспективним напрямом розвитку CRM-систем із метою посилення особистісного підходу до клієнтів є їхня інтеграція з соціальними мережами.

**Ключові слова:** CRM-системи, CRM-технології, клієнтоорієнтованість, ринок, система управління відносинами з клієнтами, клієнт, функціональні можливості.

Вступ. Зростаюча конкуренція, значне насичення ринку ідентичними товарами, зростаюча вимогливість споживачів, що диктують виробникам і продавцям свої умови, загострює боротьбу за клієнтів. Клієнту сьогодні важлива не тільки наявність потрібних йому товарів, а й те, як до нього ставляться, наскільки швидко й ефективно готові вирішувати його проблеми. Відсутність стратегії бізнесу, орієнтованої на клієнта, становить проблему для більшості вітчизняних компаній, тому підвищення ефек-

тивності взаємодії з клієнтами для багатьох підприємств сьогодні є ключовим фактором розвитку.

Розв'язання проблеми підвищення лояльності клієнтів потребує накопичення та обробки великих обсягів інформації. Тому в умовах інформаційного суспільства цілком закономірним є застосування сучасних інформаційних технологій, зокрема використання систем автоматизації відносин із клієнтами – CRM (Customer Relationship Management – Управління відносинами з клієнтами).

Посилення орієнтації на клієнтів вимагає від українських підприємств пошуку ефективних інструментів управління відносинами з клієнтами. Використання потенціалу CRM-систем дозволить використовувати відносини з клієнтами як ресурс, що дає змогу збільшити прибутковість компанії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження питання управління відносинами з клієнтами, автоматизації роботи з клієнтами, в тому числі з використанням CRM-систем, зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як А. Албитов, М. Беніофф, Н. Бутенко, Л. Ганущак-Сфіменко, О. Євстратова, Л. Ліщинська, А. Марданов, Д. Меленхофф, Р. Мунасіпов, А. Нустадтер, Е. Пейн, М. Перкін, Е. Соломатин, Дж. Ханди, П. Харріс, М. Чайковська, І. Ушакова та ін. Проте залишається актуальним питання вибору CRM-системи вітчизняними компаніями для ефективного розвитку бізнесу.

**Метою** дослідження є вивчення сутності, принципів та особливостей функціонування CRM-систем на українському ринку.

**Результати дослідження.** Концепція CRM не є абсолютно новою, оскільки велика кількість підприємств використовували її у бізнесі, самостійно будуючи тісні відносини з клієнтами задля досягнення їхньої лояльності [1].

Терміном CRM визначають, як правило, не тільки інформаційні системи, що містять функції управління відносинами з клієнтами, а й саму стратегію орієнтації на клієнта. Суть цієї стратегії полягає в тому, щоб об'єднати різні джерела інформації про клієнтів, продажі, відгуки на маркетингові заходи, ринкові тенденції [2].

CRM – це певна ідеологія бізнесу у питанні побудови відносин із клієнтом. Але утилітарно це – певне програмне забезпечення, що автоматизує процес збору інформації про клієнта для подальшого аналізу [3].

CRM-система дозволяє накопичувати, узагальнювати і здійснювати аналіз даних за результатами реалізації маркетингових акцій, продажів за кожним клієнтом, операцій із сервісного обслуговування клієнтів. Інформація про відносини з клієнтами виникає і використовується у різних підрозділах компанії. Основним призначенням CRM-системи є координація дій різних підрозділів компанії на основі надання їм загальної інформаційно-технологічної платформи для взаємодії з клієнтами.

CRM – модель взаємодії, яка визначає, що центром всієї філософії бізнесу є клієнт, а основними напрямками діяльності є заходи з підтримки ефективного маркетингу, продажу та обслуговування клієнтів. Підтримка цих бізнес-цілей включає збір, збереження та аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів, а також про внутрішні процеси компанії. Функції для підтримки цих бізнес-цілей включають продаж, маркетинг, підтримку споживачів [4].

Як вказує Л.Б. Ліщинська у [5], CRM – це не технологія, не «коробковий» програмний продукт чи набір про-

дуктів, насамперед CRM – це напрям на побудову стійкої бізнес-концепції та бізнес-стратегії, ядром якої є клієнторієнтований підхід. На рівні технологій CRM – це набір додатків, пов'язаних єдиною бізнес-логікою та інтегрованих у корпоративне інформаційне середовище компанії (часто у вигляді надбудови над ERP) на основі єдиної бази даних. Спеціальне програмне забезпечення дозволяє провести автоматизацію відповідних бізнес-процесів у маркетингу, продажах та обслуговуванні. У термінах керування бізнесом підприємства CRM – це система організації роботи front-office (підрозділи, що безпосередньо взаємодіють із клієнтами), що орієнтується на потреби клієнта, на активну роботу з клієнтом, порівняно з орієнтуванням бізнесу на вдосконалення роботи back-office (внутрішні підрозділи, що безпосередньо не взаємодіють із клієнтами) шляхом використання переваг ERP-систем.

Отже, у визначенні CRM є декілька підходів (рис. 1).

Таким чином, CRM в загальному розумінні є концепцією управління проактивними відносинами з клієнтами з метою оптимізації доходів, підвищення прибутковості і задоволеності клієнтів.

Класифікацію функцій CRM-систем було запропоновано президентом компанії ISM Inc. Бартоном Голденбергом [7]:

1. Функціональність продажів – управління контактами (contact management) – усі види контактів та історія контактів; робота з клієнтами (account management), включаючи усі активності, пов'язані з клієнтом; введення замовлень від клієнтів; створення комерційних пропозицій.

2. Функціональність управління продажами – аналіз «труби продажів» (pipeline analysis) – прогнозування, аналіз циклу продажів, регіональний аналіз, стандартизована і довільна звітність. Управління послідовними процесами через усі канали роботи з клієнтами.

3. Функціональність для продажів по телефону (tele-marketing /telesales) – створення і розподіл списку потенційних клієнтів, автоматичний набір номера, реєстрація дзвінків, прийом замовлень.

4. Управління часом – календар / планування, як індивідуальне, так і для групи, електронна пошта.

5. Функціональність підтримки й обслуговування клієнтів – реєстрація звернень, переадресація звернень, рух заявок від клієнта всередині компанії, звітність, управління рішенням проблем, інформація за замовленнями, управління гарантійним / контрактним обслуговуванням.

6. Функціональність маркетингу – управління маркетинговими кампаніями, управління потенційними угодами (opportunity management), маркетингова енциклопедія (повна інформація про продукти і послуги компанії) інтегрована з Інтернет, конфігуратор продукції, сегментація клієнтської бази, створення й управління списком потенційних клієнтів

7. Функціональність для вищої ланки управління – розширена і легка у використанні звітність.

8. Функціональність інтеграції з ERP – інтеграція з бек-офісом, Інтернетом, зовнішніми даними.

9. Функціональність синхронізації даних – синхронізація з мобільними користувачами і багаточисельними портативними пристроями, синхронізація всередині компанії з іншими базами даних і серверами додатків.

10. Функціональність електронної торгівлі – управління угодами через Інтернет, включаючи додатки B2B і B2C.

11. Функціональність для мобільних продажів – генерація і робота із замовленнями, пере-

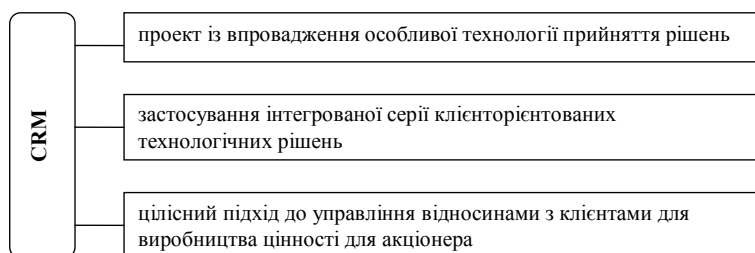


Рис. 1. Підходи до визначення CRM

Джерело: узагальнено автором за [6]

дача інформації торговим представникам поза офісом в режимі реального часу через мобільні пристрої.

За рівнем обробки інформації і розв'язання завдань розрізняють такі типи CRM-систем [8]:

1. Операційні CRM. Такі системи спрощують взаємодію з клієнтами, систематизують дані про заявки і угоди, виставляють рахунки, нагадують передзвонити клієнтові і можуть самі відправити йому sms-повідомлення, записують телефонні дзвінки тощо. Головне завдання операційних CRM-систем – підвищити лояльність клієнта в процесі безпосереднього контакту з ним.

Всі операційні CRM вміють:

- ресструвати вхідний трафік (дзвінки, листи, заявки на сайт);
- зберігати в базі дані про клієнтів, заявки, угоди, завдання тощо.
- автоматизувати документообіг всередині компанії;
- фіксувати просування угод у «воронці продажів»;
- нагадувати про заплановані дзвінки, листи, зустрічі;
- ставити завдання і контролювати роботу співробітників.

У «чистому» вигляді операційні CRM-рішення сьогодні трапляються рідко. Все більше розробників додають у свої програми аналітичні і статистичні функції.

2. Аналітичні CRM. На відміну від операційних систем, аналітичні не тільки фіксують історію взаємодії з клієнтом, але і допомагають простежити закономірності у продажах: клієнти з яких джерел купують найчастіше, на якому етапі зривається більшість угод, як розподілені клієнти у «воронці продажів» – і всі ці дані оновлюються в онлайн-режимі, у розрізі кожного параметру. Мета аналітичних CRM – аналіз накопиченої інформації про клієнтів і продажі для формування більш ефективної стратегії.

Аналітичні CRM вміють:

- сегментувати клієнтську базу;
- визначати цінність клієнта;
- аналізувати їхню рентабельність;
- моніторити поведінку клієнтів на кожному етапі операції;
- показувати розподіл угод у «воронці продажів»;
- аналізувати динаміку продажів;
- аналізувати ефективність маркетингових інструментів;
- прогнозувати обсяг продажів.

3. Колабораційні CRM (CRM взаємодії). Такі CRM налагоджують комунікації з клієнтами для збору зворотного зв'язку. Інформація, отримана з їхньою допомогою, допомагає скоригувати асортимент товарів, цінову політику, а також процес обслуговування покупців. Наприклад, співробітники call-центру автосалону обдзвонюють клієнтів,

задаючи питання про якість сервісу, фіксуючи відповіді. За результатами опитування закуповуються відсутні комплектуючі та додаються нові сервісні послуги.

Принципи роботи CRM-систем наведено на рис. 2.

Для автоматизації відносин із клієнтами вітчизняний ринок пропонує різноманітні програмні засоби.

Дослідження, проведене аналітиками компанії Gartner, свідчить про те, що системи управління відносинами з клієнтами (CRM) стали найбільшим сегментом світового ринку програмного забезпечення в 2017 році.

У 2017 році виручка від реалізації систем CRM досягла 39,5 млрд. дол. США. Експерти Gartner вважають, що у наступні роки попит на CRM-рішення продовжить зростати [9].

За дослідженнями компанії BITRIX, у 2017 році лише 6% українських підприємств активно використовували CRM-системи. Більша частина компаній зосереджена у Києві – 21%. Це підприємства із сфери ритейлу, IT, послуг соціальних сфер та промисловості. Прогнозується, що у 2019 р. кількість користувачів CRM-систем збільшиться у 2 рази. Це зростання відбудеться за рахунок підприємств, які розташовані в Західній Україні і працюють в галузі освіти, сільського господарства та будівництва [10].

Українські IT-компанії менше розробляють власне стандартизоване CRM програмне забезпечення надсклад-

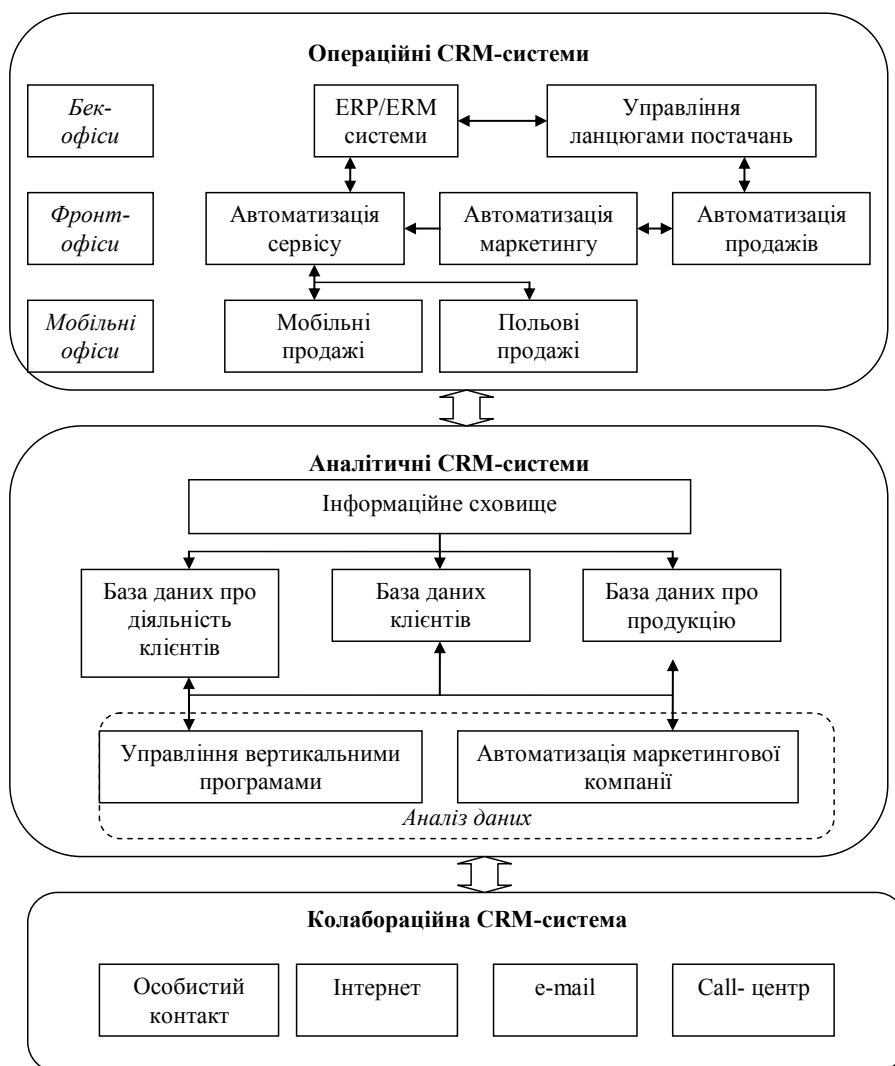


Рис. 2. Організація і функціонування CRM-систем

Джерело: узагальнено автором

Порівняльна характеристика популярних CRM-систем на українському ринку

Програмний продукт (країна походження)	Тип розміщення	Розмір підприємства	Галузь	Функціональні модулі
1	2	3	4	5
Microsoft Dynamics CRM (США)	Хмара (SaaS), Власний сервер (Коробка)	Малі, середні, великі	ІТ-компанії	База клієнтів. Бізнес-процеси. Документообіг. Завдання. Інструменти маркетингу. Інтеграція з поштою, телефонією. Налаштування доступу. Звіти. Проектний менеджмент. Складський облік. Фінансовий облік.
Oracle Siebel CRM (США)	Хмара (SaaS)	Малі, середні, великі	ІТ-компанії Автобізнес. ЖКГ. Будівельні компанії. Медичні заклади. Виробництво Сфера послуг. Транспортні послуги. Фінансові організації.	SMS-оповіщення. База клієнтів. Бізнес-процеси. Завдання. Інструменти маркетингу. Інтеграція з поштою. Налаштування доступу. Звіти. Робота з рахунками і оплатою. Статистика.
PERFECTUM CRM (Україна)	Хмара (SaaS), Власний сервер (Коробка)	Малі, середні, великі	B2B. Кол-центри. ІТ-компанії. Автобізнес. Рекламні агенції. ЖКГ. Ріелторські, будівельні компанії. Медичні заклади. Освітні установи. Готельно-ресторанний бізнес. Відділи продажів. Виробництво. Відділи роздробної торгівлі. Сфера послуг. Транспортні послуги. Фінансові організації.	SMS-оповіщення. ToDo-листи. Аналіз дзвінків. Аналітика. База клієнтів. Діаграма Ганта. Документообіг. Завдання. Замовлення. Інструменти Маркетингу. Інтеграція з 1С, Amazon, eBay, поштою, телефонією. Інтернет-магазин. Календар. Мобільний додаток. Модуль КРІ. Модуль колл-центру. Нагадування. Налаштування доступу. Опитування і замітки. Звіти. Проектний менеджмент. Робота з рахунками і платежами. Розпізнавання дзвінків. Редактор документів. Складський облік. Статистика. Управління замовленнями. Фінансовий облік.
SAP (Німеччина)	Хмара (SaaS)	Малі, середні, великі	ІТ-компанії. Відділи продажів. Сфера послуг.	Аналітика. База клієнтів. Бізнес-процеси. Воронка продажів. Голосова пошта. Документообіг. Завдання. Інструменти маркетингу. Інтеграція з поштою, телефонією. Календар. Мобільний додаток. Нагадування. Налаштування доступу. Відкрите API. Звіти. Прогнозування. Статистика
ONEBOX CRM (Україна)	Хмара (SaaS), Власний сервер (Коробка)	Малі, середні, великі	ІТ-компанії	GPS-трекінг. ToDo-листи. Аналіз дзвінків. База клієнтів. Бізнес-процеси. Воронка продажів. Документообіг. Завдання. Інвентаризація Інтеграція з 1С, Amazon, eBay, поштою, телефонією. Штучний інтелект. Календар Мобільний додаток Модулі CLM, HR, КРІ, колл-центру. Нагадування. Налаштування доступу. Організаційна структура. Відкрите API. Проектний менеджмент. Складський облік. Управління замовленнями. Фінансовий облік.
BITRIX 24 (Росія)	Хмара (SaaS), Власний сервер (Коробка)	Малі, середні, великі	ІТ-компанії. Відділи продажів. Сфера послуг.	База клієнтів. Бізнес-процеси. Воронка продажів. Документообіг. Інтеграція з 1С, поштою, телефонією. Інтернет-магазин. Календар. Мобільний додаток. Нагадування. Налаштування доступу. Проектний менеджмент. Складський облік. Фінансовий облік.



1	2	3	4	5
TEAMWOX (Великобританія)	Хмара (SaaS), Власний сервер (Коробка)	Малі, середні, великі	B2B. Кол-центри. IT-компанії. Автобізнес. Рекламні агенції ЖКГ. Ріелторські, будівельні компанії. Медичні заклади Освітні установи Готельно- ресторанний бізнес. Відділи продажів. Виробництво Сфера послуг. Транспортні послуги. Фінансові організації.	Аналітика. База клієнтів. Воронка продажів. Документообіг. Завдання. Замовлення. Інтеграція з поштою, телефонією. Нагадування. Налаштування доступу. Робота з рахунками і оплатою. Редактор документів. Управління замовленнями. Фінансовий облік.
BLOKNOTAPP (Україна)	Хмара (SaaS)	Малі, середні	Відділи продажів. Сфера послуг.	База клієнтів. Воронка продажів. Запис на прийом. Інтеграція з поштою. Календар. Мобільний додаток. Звіти. Статистика. Управління замовленнями.
APPTIVO CRM SYSTEM (США)	Хмара (SaaS)	Малі, середні	Відділи продажів.	База клієнтів. Бізнес-процеси. Воронка продажів. Документообіг. Завдання. Замовлення. Інтеграція з поштою. Мобільний додаток. Організаційна структура. Звіти. Постачальники і прайс-листи. Робота з рахунками і оплатою. Редактор документів. Управління замовленнями. Фінансовий облік.
CRM EDUCATION (Україна)	Хмара (SaaS)	Малі, середні	Освітні установи. Відділи продажів.	SMS-оповіщення. Аналітика. База клієнтів. Інтеграція з поштою. Звіти. Управління замовленнями.

Джерело: сформовано автором за [12]

ного характеру з подальшим продажем ліцензій на його використання, більшість продають послуги з розроблення програмного забезпечення на замовлення під потреби клієнта (інші пропонують комплексне обслуговування ІКТ-процесів). Значна частка компаній є посередниками для вендорів всесвітньовідомих програмних продуктів для автоматизації напряду роботи з клієнтами (CRM-систем), таких як SAP SRM (розробник SAP SE, Німеччина), Microsoft Dynamics CRM (розробник Microsoft Corporation, США), Bitrix24.CRM (розробник Bitrix Inc., США), Oracle CRM on demand та Oracle Siebel CRM (розробник Oracle Corporation, США) [11].

У таблиці 1 наведена порівняльна характеристика поширених CRM-систем.

Функціональні модулі більшості розглянутих CRM-систем дають змогу створювати і працювати з базою клієнтів, створювати завдання та нагадування про них; наявні інтеграція з поштою, телефонією, розподіл прав доступу, мобільний доступ, формування звітів тощо.

Більшість програмних продуктів CRM пропонуються за моделлю SaaS (програмне забезпечення як послуга), тобто через хмарні платформи, і лише деякі пропонуються як самостійне рішення.

Основна перевага моделі SaaS для споживача полягає у відсутності витрат, пов'язаних зі встановленням, оновленням і підтримкою працездатності обладнання та розгорнутого софту.

Для більшості наявних на вітчизняному ринку CRM-систем передбачена щомісячна орендна плата хмари, що коливається від 8–10 дол. США до 400–500 дол. США і в середньому становить близько 15–20 дол. США.

Наведені CRM-системи пропонуються, як правило, для малих і середніх підприємств різноманітних галузей, оскільки великі підприємства і корпорації, впроваджуючи автоматизовані інформаційні системи, передбачають

включення у них підсистеми управління відносинами з клієнтами.

Під час вибору CRM-систем поряд із класичними вимогами до інформаційних систем необхідно особливу увагу звернути на гнучкість інформаційної системи, адже система повинна мати можливість адаптуватися під бізнес-процеси компанії і правила відносин із клієнтами.

Успішне впровадження проекту CRM передбачає таке:

1. Постановка стратегічних цілей, що визначають зміст програми дій, та визначення, які вигоди компанія планує одержати від впровадження CRM. Необхідна постановка цілей в короткостроковій та довгостроковій перспективі компанії.

2. Конкретизація цілей, яких компанія планує досягти. Процес реалізації проекту CRM і його результативність важко контролювати, якщо заздалегідь не буде чітко обумовлено певні якісні параметри. Відповідно, постає необхідність розроблення механізму вимірювання і контролю результатів. На кожному етапі варто встановити певні цільові значення, наприклад: отримання інформації про 80% відвідувачів Web-сайту компанії на першому етапі; перетворення 60% їх кількості в покупців і отримання від них необхідної інформації; отримання інформації про купівельні переваги всіх клієнтів з метою збільшення числа повторних покупок.

3. Розроблення стратегії, що визначає відносини з клієнтами. Перш ніж розпочинати зміни в структурі, бізнес-процесах, культурі і технології, організація повинна чітко визначити, яких результатів вона очікує внаслідок формування лояльних відносин з клієнтами. Такою стратегією, наприклад, може бути конкурентна перевага за рахунок орієнтації на найбільш крупних клієнтів або за рахунок збільшення обсягів продажів за найбільш прибутковими каналами збуту. З іншого боку, компанія може вважати найбільш доцільним вибір стратегії залучення нових клієнтів [13].

Одним із напрямів розвитку CRM-систем із посилення особистісного підходу до клієнтів є їх інтеграція з соціальними мережами, тобто через SCRM.

Social CRM є інструментом, який сприяє кращій, більш ефективній взаємодії з клієнтом і використовує колективний розум більш широкого клієнтського співтовариства з передбачуваним поліпшенням контакту між організацією та її потенційними і реальними клієнтами. Мета Social CRM полягає в побудові більш близьких відносин із клієнтами і прив'язці їх до компанії шляхом створення громадської екосистеми для кращого розуміння, чого хочуть і як вони взаємодіють з різними точками дотику компанії, наприклад, продажу, обслуговування клієнтів тощо. [14].

**Висновки з проведеного дослідження.** Український ринок CRM-систем протягом останніх років показує динамічне зростання. Велика кількість наявних на вітчизняному ринку CRM-рішень дає змогу залежно від галузі

та поставлених завдань досягти максимальної віддачі в управлінні відносинами з клієнтами, адже одним із основних принципів сьогоденного ведення бізнесу є клієнтоорієнтованість.

CRM-системи надають інструменти для взаємодії менеджерів з клієнтами, збільшення продажів, отримання правильного уявлення про найприбутковіші групи клієнтів, контролю дій працівників та аналізу ефективності їхньої роботи, автоматизації бізнес-процесів компанії, зростання продуктивності роботи усіх відділів, розвитку наявного потенціалу компанії, створення єдиного комунікаційного простору для співробітників, можливості швидкого реагування на зміни потреб клієнтів і ринку.

Перспективними тенденціями подальшого розвитку CRM-систем є впровадження Social CRM-систем, використання мобільних додатків і гейміфікації.

#### Список використаних джерел:

1. Марданов А., Мунасіпов Р. Повышение эффективности клиентоориентированного бизнеса на основе интеграции технологий контакт-центра и CRM систем. URL: [www.intalev.ru](http://www.intalev.ru) (дата звернення 03.01.2019).
2. Албитов А., Соломатин Е. CRM (Customer Relationship Management). *Корпоративный менеджмент*. URL: <http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml> (дата звернення 04.01.2019).
3. Ганущак-Єфіменко Л.М. CRM-система як ефективний інструмент розвитку готельного бізнесу в Україні. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2017. № 4. С. 51–56.
4. Чайковська М.П. Перспективи гіпермедійної інтеграції CRM-систем. *Економічний вестник університета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов*. 2012. № 18-2. С. 201–207.
5. Ліщинська Л.Б. Основні аспекти автоматизації роботи з клієнтами засобами CRM-систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 5(1). С. 206–209.
6. Пейн Э. Руководство по CRM. Путь к совершенствованию менеджмента клиентов. М.: Вильямс, 2002. 824 с.
7. Функции CRM-систем. *Независимый CRM-портал*. URL: <http://www.crmonline.ru/> (дата звернення 08.01.2019).
8. Типы CRM-систем. *Компания SalesapCRM*. URL: <https://salesap.ru/vidy-crm-sistem/> (дата звернення 08.01.2019).
9. CRM-системи стали найбільшим сегментом ринку в 2017 році. URL: <https://news.finance.ua> (дата звернення 09.01.2019).
10. Результати дослідження ринку CRM в Україні. URL: <https://www.bitrix24.ua> (дата звернення 10.01.2019).
11. Сьомкіна Т.В., Литвинова О.В., Лобань О.О. Особливості моделей функціонування IT-компаній в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 19(3). С. 84–87.
12. Рейтинг и Каталог CRM-систем популярных в Украине. URL: <https://crm.укр> (дата звернення 10.01.2019).
13. Бутенко Н.В. Впровадження концепції CRM на промисловому ринку. *Економіка та держава*. 2011. № 3. С. 40–42.
14. Ушакова І.О. Соціальні мережі, як засіб впливу на взаємовідносини з клієнтами. *Системи обробки інформації*. 2012. Вип. 8. С. 54–58.

#### CRM-СИСТЕМЫ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И АНАЛИЗ УКРАИНСКОГО РЫНКА

**Аннотация.** В работе проанализированы принципы и особенности функционирования CRM-систем на отечественном рынке. Доказано, что в современных условиях ведения бизнеса для компаний необходимо использование CRM-систем. Отмечены подходы к дефиниции CRM, раскрыто понятие CRM как идеологии современного бизнеса с учетом клиентоориентированного подхода. Исследованы функции CRM-систем. Установлено, что по уровню обработки информации и решения задач различают три типа CRM-систем: операционные, аналитические, коллаборационные, определены их особенности. Обобщены принципы организации и функционирования CRM-систем. Установлено, что в ближайшие годы прогнозируется рост спроса на CRM-системы как на мировом, так и на украинском рынке. Проведен сравнительный анализ CRM-систем, которые представлены на отечественном рынке. Отмечено, что особое внимание при выборе CRM-системы необходимо обратить на гибкость. Выяснено, что для успешного внедрения проекта CRM необходимо осуществить постановку целей в краткосрочной и долгосрочной перспективе, выполнить конкретизацию целей, которые компания планирует достичь, и разработать стратегию, определяющую отношения с клиентами.

**Ключевые слова:** CRM-системы, CRM-технологии, клиентоориентированность, рынок, система управления взаимоотношениями с клиентами, клиент, функциональные возможности.

## CRM-SYSTEMS: FEATURES OF FUNCTIONING AND THE ANALYSIS OF UKRAINIAN MARKET

**Summary.** The paper analyzes the principles and features of the functioning of CRM-systems on the domestic market. It is proved that in the modern business environment for companies it is necessary to use CRM-systems. Approaches to the definition of CRM are defined, the concept of CRM as the ideology of modern business with the client-oriented approach is disclosed. The functions of CRM-systems are investigated. It is established that according to the level of information processing and problem solving there are three types of CRM-systems: operational, analytical, collaborative, their features are determined. The principles of organization and functioning of CRM-systems are generalized. It is established that in the coming years the growth of demand for the CRM-system, both in the global and Ukrainian markets, is projected. It is noted that the majority of domestic IT companies sell software tailor-made services to customer needs or offer complex ICT services, and only a minority develops its own standardized CRM software of a complex nature. A significant proportion of IT companies are mediators for vendors of world-known CRM solutions. A comparative analysis of CRM-systems presented in the domestic market was carried out, found the following features of the national market: most CRM-systems are offered by the SaaS model, which allows to reduce consumer expenses for installing, updating and maintaining the capacity of equipment and software; functionally most CRM systems allow you to create and work with a client base, have opportunities for integration with mail and telephony, create tasks and reminders, available distribution of access rights, report generation, etc. It is noted that the special attention when choosing a CRM-system should be turned to flexibility. It is revealed that for the successful implementation of the CRM project it is necessary to set goals in the short and long term, to concretize the goals that the company plans to achieve and develop a strategy that defines relations with customers. It is established that the perspective direction of development of CRM-systems in order to strengthen the personal approach to clients is their integration with social networks. Social CRM provides for building closer customer relationships and linking them to the company by creating a community ecosystem, for a better understanding of what they want and how they interact with different points of the company's touch, such as sales, customer service.

**Key words:** CRM-systems, CRM-technology, customer orientation, market, customer relationship management system, client, functionality.

УДК 338.48

**Юхновська Ю. О.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри «Фінанси та економічна безпека»  
Дніпропетровського національного університету  
залізничного транспорту імені академіка Всеволода Лазаряна*

**Yukhnovska Yulia**

*Cand. of Econ. Sci., Associate Professor, PhD student,  
Dnipropetrovsk National University of Railway  
Transport named after Academician V. Lazaryna*

## ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ТУРИСТИЧНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ

**Анотація.** Досліджено основні публікації вітчизняних та іноземних науковців щодо тенденції розвитку світової та української туристичної галузі. З огляду на думки науковців, визначено поняття «туризм». Визначено роль туристичної галузі в економіці України та її регіонів. Розглянуто вплив туристичної галузі на світову та національну економіку, досліджено міжнародні туристичні прибуття за вісім років, проаналізовано внесок туристичної сфери України. З метою оцінки впливу різноманітних факторів на зміни туристичної галузі України з погляду міжнародного туризму було досліджено один з основних показників туризму – Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму. Проаналізовано конкуренцію на внутрішньому туристичному ринку та потребу виходу на міжнародний туристичний ринок. Встановлено основні проблеми та пріоритетні напрями розвитку туристичної галузі України в умовах глобалізації та євроінтеграції.

**Ключові слова:** туристична галузь, туризм, євроінтеграція, глобалізація, індекс конкурентоспроможності, туристичний потенціал.

**Вступ та постановка проблеми.** На розвиток потенціалу української туристичної галузі суттєво впливають євроінтеграційні та глобалізаційні процеси. Туристична галузь сьогодні сприяє формуванню та розвитку світової економіки. Тенденції розвитку туризму характеризується високою конкурентною боротьбою між країнами та внутрішніми туристичними цільовими, якістю обслуговування туристів, інформатизацією.

Практично відсутні дослідження, що дають всебічний та ґрунтовний аналіз розвитку світового туризму як бізнесу в сучасних умовах. Процеси глобалізації більш

досконалі, тому нині туристичну галузь необхідно розглядати в контексті світової цільової.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження сучасних тенденцій розвитку світової туристичної галузі здійснили низка вітчизняних та іноземних науковців, таких як А.В. Грянило [4], М.Б. Онисько [10], І.С. Гордієнко [3], О.А. Лозова [8], Н.В. Блах [1], А. Тлеубердинова [17], С.Г. Нездоймінов [9] та інші. Аналіз та дослідження розвитку туристичного потенціалу України та її регіонів відображено в працях Л. Агафонової, І. Антоненко, О. Бейдика, М. Бойко, І. Волошина, В. Данильчука,

В. Євдокименка, Л. Забуранної, В. Кифяка, О. Короля, О. Любіцевої, М. Мальської, С. Мельниченко, Г. Михайличенко, Т. Сокол, Д. Стеченка, Т. Ткаченко, В. Федорченка, І. Школи та ін.

Метою дослідження є аналіз проблем та перспектив впливу глобалізаційних та євроінтеграційних процесів на світовий та національний туристичний ринок.

**Результати дослідження.** Туризм – це складна соціально-економічна система невикористаної сфери, яка на відміну від інших, включає в себе діяльність самостійних територіально відособлених фінансово-кредитних, медичних, рекреаційних, лікувально-оздоровчих, митних, освітніх, транспортних, торговельних, культурно-розважальних, інформаційних, рекламних, об'єктів розміщування і харчування туристичних одиниць, які сприяють тимчасовому індивідуальному, груповому, самодіяльному і плановому в'їзду, виїзду, проживанню та пересуванню всередині і за межами певної держави, міста, регіону людей з метою відновлення працездатності, отримання відпочинку, пізнавальних, спортивних, культурно-розважальних, освітніх, професійно-ділових та спеціалізованих послуг, що здійснюються на підставі міжнародних угод з урахуванням міжнародних звичаїв. Виходячи з нашого визначення поняття «туризм», необхідно підкреслити, що це саме сфера економіки та життєдіяльності суспільства, яка інтегрує практично усі галузі (економічну, соціальну, освітню тощо).

У Державній цільовій програмі розвитку туризму та курортів на період до 2026 року відмічено, що стратегічним орієнтиром державної політики в туристично-рекреаційній та курортній сферах є формування сприятливих умов для активізації розвитку сфери туризму та курортів згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей, перетворення її на високорентабельну, інтегровану у світовий ринок конкурентоспроможну сферу, що забезпечує прискорення соціально-економічного розвитку регіонів і держави загалом, сприяє підвищенню якості життя населення, гармонійному розвитку і консолідації суспільства, популяризації України у світі [15].

Конкурентоспроможність країни, зростання економіки і, як наслідок, підвищення добробуту населення України залежить від світового рівня туристичної галузі в період глобалізації та євроінтеграції.

Вплив туризму на національну економіку країни вимірюється низкою економічних показників: питомою вагою туризму у створенні валового внутрішнього продукту, надходженнями від підприємств сфери туризму до державного бюджету у вигляді податків і зборів, особистих доходів громадян у формі заробітної плати для зайнятих у сфері гостинності та часткою оплати туристичних послуг

у структурі споживчих витрат середньостатистичного домогосподарства [13].

В умовах світового нестабільного фінансового стану, геополітичних та економічних проблем галузь туризму демонструє позитивні тенденції розвитку. Так, за даними Барометра міжнародного туризму Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО), кількість міжнародних туристичних прибуттів в 2015 році зросла на 4,4% і становила 1184 млн., тим самим фіксує зростання шостий рік поспіль. У 2014 році число міжнародних туристичних прибуттів зросло на 4,3% і становило 1138 млн. туристичних прибуттів, що на 51 млн. туристів більше, ніж 2013 року [19]. У 2017 році згідно з дослідженнями UNWTO Tourism Highlights 2018 Edition міжнародні туристські прибуття досягли загалом 1326 мільйонів прибутку, що на 86 мільйонів більше, ніж у 2016 році. Натепер у секторі спостерігається безперервне зростання прибуттів на вісім років поспіль. Зростання у 2017 році було найвищим з 2010 року (рис. 1) на чолі з регіонами Європи і Африки, які отримали зростання 8% і 9% відповідно [21].

У 2017 році надходження міжнародного туризму збільшилися на 5%. Крім надходжень, одержуваних з пунктів призначення в розмірі 1,3 трильйона доларів США, міжнародний туризм приніс ще 240 млрд. дол. США з міжнародних пасажирських перевезень, здійснених нерезидентами. Це збільшило загальний обсяг експорту туризму до 1,6 трлн. дол. США, або 4 млрд. дол. США в день, що відповідає 7% світового експорту.

Туристична галузь України розвивається темпами, нижчими за середньосвітові. За даними Всесвітньої ради подорожей і туризму (WTTC), у 2015 р. прямих внесок туристичного сектору економіки України у ВВП становив 29,0 млрд. грн. (1,4% від загального ВВП), прогнозується його щорічне зростання на 2,9% до 2026 р.; кількість зайнятих становила 214,5 тис. осіб (1,2% від загальної кількості зайнятих в економіці) [18].

У 2016 р. міжнародні туристичні прибуття в Україну досягнули 13,3 млн. осіб, що на 0,9 млн. осіб більше, ніж у 2015 р., але на 47,6% менше порівняно з піковим 2008 р. (25,4 млн. осіб) [2]. Причиною різкого зменшення кількості іноземних туристів є анексія у 2014 р. АР Крим та військова агресія Росії на сході України. Надходження від міжнародного туризму у 2015 р. становили 1,08 млн. дол. США [20].

Внесок туристичної індустрії України у 2017 році експертами оцінюється у 1,3 млн. дол. США, або 1,4% ВВП, в українській сфері туризму зайнято 214,4 тис. осіб або 1,2% від загального числа зайнятих. Для порівняння, у Польщі туристична сфера оцінена у майже 8 млн. дол. США, або 1,7% ВВП, зайнятість – 275, 4 тис. осіб, або 1,7%; у Туреччині – 35,9 млн. дол. США, або 5% ВВП, зайнятість – майже 600 тис. осіб, або 2,3% від зайнятого населення [6].

За даними Держстату України, за останні роки найчастіше в'їжджали до України громадяни Молдови, Білорусі, Польщі і Росії (табл. 1).

Для оцінки впливу різноманітних факторів на зміни туристичної галузі країни використовують один з основних показників, що характеризує привабливість країни з погляду міжнародного туризму, – Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму.

Всесвітній економічний форум опублікував рейтинг країн світу за Індексом конкурентоспроможності у сфері

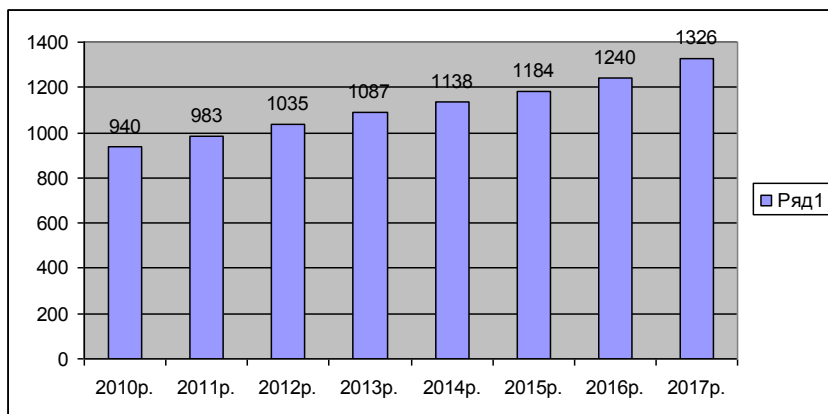


Рис. 1. Кількість туристичного прибуття в світі 2010–2017 рр.

Таблиця 1

Громадяни, які найчастіше відвідували Україну [5]						
	Країна	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Приріст 2018/2016, %
1	Молдова	2 204 161	1 986 845	2 013 179	1 949 567	-3,2
2	Білорусь	889116	674856	1 048 037	1 064 451	1,6
3	Росія	637 354	596 202	620 280	645 294	4,0
4	Польща	557 718	555 484	552 983	532 432	-3,7
5	Угорщина	514 601	581 299	608 009	447 384	-26,4

Таблиця 2

**Зміна позицій України та деяких країн світу  
за індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму [6]**

Рік дослідження та кількість країн у рейтингу	Україна	Йорданія	Єгипет	Грузія	Оман	Ізраїль	Польща	Туреччина	Росія
2007 (124)	78	46	58	66	x	32	63	52	68
2008 (130)	77	53	66	72	76	35	56	54	64
2009 (133)	77	54	64	73	68	36	58	56	59
2011 (139)	85	64	75	73	61	46	49	50	59
2013 (140)	76	60	85	66	57	53	42	46	63
2015 (141)	x	77	83	71	65	72	47	44	45
2017 (136)	88	75	74	70	66	61	46	44	43

x – дослідження країни не проводилося

подорожей та туризму 2017 року, яким було охоплено 136 країн світу [6]. Перше місце у рейтингу посіла Іспанія. До лідируючої десятки також увійшли Франція, Німеччина, Японія, Великобританія, США, Австралія, Італія, Канада та Швейцарія. Слід зазначити, що, за оцінками експертів Всесвітньої туристичної організації, світовий ринок туризму багато років поспіль зростає та продовжує демонструвати стійкість, незважаючи на складності, які передусім пов'язані із забезпеченням безпеки.

Для розвитку економіки за рахунок потенціалу туристичної галузі Україна має всі передумови, але за рейтингом Індeksu конкурентоспроможності подорожей і туризму ми все ще поступаємо у його розвитку багатьом країнам світу. Україна за Індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму 2017 року отримала оцінку 3,5 балу з семи можливих і опинилася на 88 місці.

У рейтингу 2015 року дослідження України за цим Індексом не проводилося. Водночас, порівнюючи з доступною оцінкою за 2013 рік, коли Україна посідала 76 сходинку зі 140 країн світу, було втрачено 12 позицій. Україна за станом за індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму посіла 88 місце серед 136 країн світу, при цьому погіршила свою позицію на десять пунктів за десять років.

Про несприятний розвиток туристичної галузі бізнес-середовища в Україні свідчить 124 місце за цим складником, як показує аналіз даних дослідження. Також негативний вплив має рівень безпеки в країні – 127 місце. На жаль, безпосередньо сфера туризму в Україні теж не розглядається як пріоритетна, зокрема, за показником «пріоритетність розвитку сфери туризму для уряду країни» експерти нам відвели 122 сходинку. Конкурентними перевагами у цьому рейтингу, як і в багатьох інших, є оцінка людських ресурсів та ринку праці (41 сходинка) та охорона здоров'я і гігієна – 8 місце [6].

Затяжна фінансово-економічна та політична криза (революція 2014 року, анексія Криму, воєнні дії на сході України) зумовила ситуацію суттєвого зменшення обсягів діяльності та значної втрати туристичного потенціалу країни. За оцінками експертів Асоціації лідерів туристичного бізнесу, розмір втрат українського туризму з

початку 2014 року становить 70–80%, значна частка якого пов'язана з переорієнтацією попиту громадян України, що відпочивали в Криму, на інші регіони південної частини материкової України (Миколаївська, Херсонська та Одеська області), а також Єгипет, Грузію і Болгарію. З початку 2014 р. стрімко зменшився туристський потік в українську столицю – на 35–40%, у загальній структурі якого 50% – туристи з країн Європи та 30% – з Росії [16].

Туристичний ринок України розвивається швидкими темпами порівняно з іншими країнами. З 2005 р. обсяг ринку туристичних послуг у розвинених країнах зростає у середньому на 6% за рік, у країнах, що розвиваються, – у середньому на 10%. А зростання українського ринку відбувалося в середньому на 9% щорічно, що близько до темпів зростання світового ринку, але дещо менше від середніх темпів зростання ринку в країнах, що розвиваються [12]. Однак через політичну ситуацію обсяг вітчизняного туристичного ринку суттєво зменшився в 2014 р. [5].

За інформацією Адміністрації Державної прикордонної служби України, протягом 2014 р. Україну відвідало понад 13,2 млн. іноземних туристів. Порівняно з минулим 2013 р. кількість туристів зменшилася на 12,5 млн. осіб. У 2014 р. найбільші потоки туристів до України спостерігалися з сусідніх країн: з Молдови – 4,6 млн. осіб, Білорусі – 1,6 млн. осіб та Польщі – 1,1 млн. осіб. Протягом I кварталу 2015 р. Україну відвідало понад 2,9 млн. іноземних туристів. Порівняно з аналогічним періодом 2014 р. їхня кількість зменшилася на 0,5 млн. осіб. Найбільші потоки туристів були з сусідніх країн: з Молдови – 1,1 млн. осіб, Білорусі – 0,4 млн. осіб, Польщі – 0,3 млн. осіб та Угорщини – 0,2 млн. осіб. Також у I кварталі 2015 р. державний кордон України перетнуло 4,8 млн. українців, що на 4% менше, ніж у I кварталі 2014 р., коли візний турпотік налічував близько 5 млн. осіб. Найбільш відвідуваними українськими туристами країнами є Польща, Молдова, Угорщина, Білорусь, Словаччина, Румунія, Німеччина, Єгипет, Туреччина, ОАЕ.

За даними Державної фіскальної служби України, суб'єкти туристичної діяльності у I кварталі 2015 р. сплатили податків та зборів до зведеного бюджету понад 322,4 млн. грн., що на 7,4 млн. грн. менше, ніж у анало-

гічному періоді 2014 р. Надходження від сплати туристичного збору зменшилися на 0,4 млн. грн. порівняно з I кварталом 2014 р. та становили близько 6 млн. грн. [14].

Безперечно, в кожній із 14 укрупнених складових частин Індексу є показники, за якими ми маємо вищі або нижчі оцінки. Водночас підсумковий результат дослідження засвідчив, що передумови для належного розвитку туризму повною мірою в Україні не використовуються.

Для забезпечення туристичної діяльності необхідна наявність основних ресурсів: природно-рекреаційних, історико-культурних та соціально-економічних (транспортної, готельної, харчової, інформаційної, соціальної інфраструктури). У цьому плані в Україні є всі передумови для розвитку туристичної галузі, такі як зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, розгалуження санаторно-курортної бази – всі ці фактори можуть формувати конкурентні переваги України на туристичних ринках.

Україна має найбільші й найрізноманітніші в Центральній Європі запаси ресурсів для розвитку санаторно-курортного лікування, хоча їх використання не можна назвати ефективним: застаріла матеріально-технічна база, недостатність фінансування державних закладів і, як наслідок, низька конкурентоспроможність, збитковість більш ніж половини з них. Скорочення кількості підприємств та персоналу, зростання вартості послуг за низької якості обслуговування спричинили зниження попиту та зменшення завантаженості підприємств. Найбільше закладів санаторного типу сконцентровано у Криму, Донецькій, Одеській та Дніпропетровській, а найменше – у Чернівецькій та Тернопільській областях. Найпопулярнішими туристичними вузлами країни залишаються Київ, Одеса, Львів, зростає популярність м. Дніпро. Наявна територіальна диференціація готельного господарства за адміністративними областями має незначні варіаційні відмінності, хоча помітною залишається істотна диспропорція між міською та сільською місцевістю. Високим рівнем розвитку готельної мережі вирізняються м. Київ, АР Крим, Одеська, Волинська, Закарпатська області. Найнижчі показники – у Кіровоградській та Луганській областях [7].

Конкуренція на внутрішньому туристичному ринку та потреба виходу на міжнародний туристичний ринок зумовлюють необхідність оновлення матеріально-технічної бази і кадрового складу відповідно до європейських стандартів та посилення уваги до маркетингових механізмів діяльності в туризмі.

Проблематика розвитку туристичної галузі є комплексною і потребує визначення напрямку розвитку галузі, формування її цілей. Конкурентоспроможність туристичного ринку України на фоні інших розвинених країн зумовлює необхідність удосконалення туристичної інфраструктури як туристичної галузі загалом, так і її окремих компонентів (транспорт, готельної сфери, закладів харчування, соціально-культурних рекреаційних ресурсів, пізнавальні, розважальні і побутові послуги, юридичні, банківські, торгові і страхові послуги, супутню та комунікаційну сферу тощо). На розвиток туризму в країні впливає і рівень підтримки галузі державою, а також стан інших конкуруючих галузей.

В умовах глобалізації у туризмі Україна повинна зорієнтувати туристичну галузь однією з пріоритетних галузей економіки. Керівництво Державної туристичної адміністрації України бачить майбутнє галузі в розвитку транспортних коридорів і туристичної інфраструктури та в контролі за якістю туристичних послуг, що надаються клі-

єнту. Для розвитку туристичного ринку Україна здійснює міжнародне туристичне співробітництво у межах ВТО, Центрально-Європейської ініціативи (ЦЕІ), співпрацює з Європейським Союзом, Радою Європи, Радою держав Балтійського моря, ГУАМ тощо. Стратегічною метою співпраці є: створення єдиного туристичного простору як зони вільної торгівлі туристичними послугами та свободи туристичного руху; ефективне використання туристично-рекреаційного потенціалу для інтенсифікації туристичних потоків; розроблення спільного конкурентоспроможного туристичного продукту країн-учасниць (зокрема, міжнародних туристичних маршрутів «Туризм Шовковим шляхом», по рекреаційних зонах Чорноморського узбережжя, річках Дунай і Дніпро), спільне просування туристичного продукту на міжнародному ринку; підвищення економічної ефективності туризму як передумови соціально-економічного розвитку країн та активізації їх зв'язків [11].

**Висновки.** В умовах глобалізації та євроінтеграції розвиток туризму в Україні вимагає актуалізації видів туристичної діяльності, здійснення інтеграції зі світовими лідерами туристичної галузі, використання накопиченого світового досвіду щодо задоволення попиту споживачів.

Сьогодні пріоритетними напрямками розвитку туристичної галузі України повинно бути не збільшення кількості об'єктів і їхніх потужностей, а налагодження конкурентоспроможного ринку комплексних туристичних послуг шляхом модернізації наявної матеріально-технічної бази.

Отже, задля поліпшення стану туристичної галузі України необхідна реалізація системних комплексних та інтегрованих заходів щодо розвитку туристичної галузі, подолання наявних негативних тенденцій, створення ефективних умов для роботи туристичних підприємств, установ та організацій, що потребує:

- удосконалення нормативно-правового регулювання туристичної галузі;
- використання інструментів для формування сприятливих умов для залучення інвестицій у туристичну галузь та модернізації туристичної інфраструктури;
- підтримки та виведення з тіні малого та середнього бізнесу туристичної галузі, забезпечення чесної конкуренції;
- підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів та об'єктів культурної спадщини;
- впровадження сучасних інформаційних та маркетингових технологій, удосконалення рекламного забезпечення національної туристичної галузі презентації туристичного потенціалу України на національних та міжнародних виставково-ярмаркових заходах, конференціях, форумах тощо для просування українського турпродукту на світовому та внутрішньому ринках;
- впровадження ефективно інноваційної діяльності, розроблення та впровадження прогресивних методів і стандартів туристичного обслуговування, пошуку інноваційних форм і методів створення туристичного продукту на основі ефективного використання наявних туристичних ресурсів;
- поліпшення кадрового забезпечення у сфері туризму;
- створення внутрішнього національного туристичного продукту і просування його на внутрішньому та міжнародному ринках;
- модернізація та розбудова інфраструктури туристичної галузі;
- розвиток транспортного сполучення, яке є одним із головних факторів сприяння в'їзному туризму;
- підвищення рівня сервісу і захисту прав туристів.

**Список використаних джерел:**

1. Блах Н.В. Економічний розвиток міжнародного туризму та місце України в його структурі / Н.В. Блах, В.Г. Кривенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2012. № 2. С. 25–32.
2. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, у 2016 році. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr\\_u/vig2016\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/vig2016_u.htm).
3. Гордієнко І.С. Міжнародний туризм та його розвиток в Україні / І.С. Гордієнко, О.Є. Шайда // Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.6. С. 141–144.
4. Грянило А.В. Міжнародний туризм: проблеми та перспективи розвитку в Україні / А.В. Грянило, Н.І. Мацур // Фінансовий простір. 2013. № 4 (12). С. 144–148.
5. Державна служба статистики. Туристичні потоки (2000–2014 pp.). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Економічний дискусійний клуб. Рейтингові оцінки конкурентоспроможності українського туризму 2017. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/rejtingovi-ocinky-konkurentospromozhnosti-ukrayinskogo-turyzmu-2017>.
7. Корнійчук Ю. Готельний ринок України: стан та перспективи. URL: <http://realt.avisio.ua/uk/news?id=b0a31638-a89c-47d2-b80a-109234314216>.
8. Лозова О.А. Аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародного туризму. URL: [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_125/29.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/29.pdf)
9. Нездойминов С.Г. Региональные проблемы развития международного туризма / С.Г. Нездойминов // Перспективы науки и образования. 2013. № 4. С. 313–321.
10. Онисько М.Б. Міжнародний туризм: світові тенденції та українські реалії. URL: <http://sd.net.ua/2012/05/24/turizm-ukraine-mir.html>.
11. Організація туризму: підручник / І.М. Писаревський, С.О. Погасій, М.М. Поколюдна та ін. за ред. І. М. Писаревського. Х. : ХНАМГ, 2008. 541 с.
12. Письменний О.А. Аналіз ринку міжнародного туризму України / О.А. Письменний // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ Економічна думка, 2014. Том 15. № 1. С. 144–153.
13. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / за заг. ред. професора В.Г. Герасименко. Одеса : Астропринт, 2013. 334 с.
14. Статистичні показники сфери туризму у І кварталі 2015 року. URL: <http://www.tourism.gov.ua/ua/news/27681>.
15. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р URL: <http://document.ua/pro-shvalennja-strategiyi-rozvitku-turizmu-ta-kurortiv-na-pe-doc301833.html>
16. Ткаченко Т.І. Сталій розвиток туризму: від теорії до реалій. / Т. І. Ткаченко// Туризм: реалії та перспективи сталого розвитку матеріали доп. Міжнар. наук. – практ. конф. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К. : КНТЕУ, 2014. С. 41–43. URL: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/344519a49a74e01ba891b5467f7c2bc7.PDF>
17. Тлеубердинова А. Оценка конкурентоспособности туристических услуг / А. Тлеубердинова // Маркетинг. 2011. № 6. С. 69–76.
18. Travel & Tourism Economic Impact 2016. URL: <https://www.wtc.org/-/media/files/reports/economic-impactresearch/countries-2016/ukraine2016.pdf>.
19. World Tourism Organization : UNWTO Annual Report 2015 [Text]. – Madrid : UNWTO, 2016. 92 p. ISBN 978-92-844-1802-2.
20. UNWTO Tourism Highlights, 2016 Edition URL: [http://tourlib.net/wto/WTO\\_highlights\\_2016.pdf](http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2016.pdf).
21. UNWTO Highlights Confirm Another Record Year in 2017. URL: <http://www2.unwto.org/press-release/2018-08-27/unwto-highlights-confirm-another-record-year-2017>.

**ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЕВРОИНТЕГРАЦИИ НА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ УКРАИНЫ**

**Аннотация.** Исследованы основные публикации отечественных и зарубежных ученых о тенденции развития мировой и украинской туристической отрасли. Учитывая мнения ученых, определено понятие «туризм». Определена роль туристической отрасли в экономике Украины и ее регионов. Рассмотрено влияние туристической отрасли на мировую и национальную экономику, исследованы международные туристические прибытия за восемь лет, проанализирован вклад туристической сферы Украины. С целью оценки влияния различных факторов на изменения туристической отрасли Украины с точки зрения международного туризма был исследован один из основных показателей туризма – Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма. Проанализирована конкуренция на внутреннем туристическом рынке и необходимость выхода на международный туристический рынок. Установлены основные проблемы и приоритетные направления развития туристической отрасли Украины в условиях глобализации и евроинтеграции.

**Ключевые слова:** туристическая отрасль, туризм, евроинтеграция, глобализация, индекс конкурентоспособности, туристический потенциал.

**THE EFFECT OF GLOBALIZATION AND EURO-INTEGRATION  
ON THE TOURIST DEPARTMENT OF UKRAINE**

**Summary.** The main publications of domestic and foreign scientists concerning the tendencies of development of the world and Ukrainian tourism industry are investigated. Taking into account the opinions of scientists, the concept of "tourism" is defined. The role of tourism industry in the economy of Ukraine and its regions is determined. The influence of the tourism industry on the world and national economy is considered, the international tourist arrivals have been studied for eight years, the contribution of the tourist sphere of Ukraine has been analyzed. In order to assess the impact of various factors on the changes in the tourism industry of Ukraine from the point of view of international tourism, one of the main indicators of tourism was the Competitiveness Index of Travel and Tourism. The competition on the domestic tourist market and the need to enter the international tourist market are analyzed. The main problems and priority directions of the development of the tourism industry of Ukraine in the conditions of globalization and euro integration are determined, namely: in order to improve the tourism industry in Ukraine, implementation of system complex and integrated measures for the development of the tourist industry, overcoming of existing negative trends, creation of effective conditions for the work of tourist enterprises, institutions and organizations, which, in turn, needs: improvement of regulatory and legal regulation of the tourism industry; use of tools to create favorable conditions for attracting investment in the tourism industry and modernizing tourism infrastructure; support and exclusion from the shadow of small and medium-sized businesses in the tourism industry, ensuring fair competition; increase of efficiency of use of recreational resources and objects of cultural heritage; introduction of modern information and marketing technologies; introduction of effective innovation activity; improvement of staffing in the field of tourism; create an internal national tourism product and promote it on the domestic and international markets, modernize and develop the infrastructure of the tourism industry; to develop transport links, which is one of the main factors contributing to inbound tourism; to raise the level of service and protect the rights of tourists.

**Key words:** tourism industry, tourism, eurointegration, globalization, competitiveness index, tourism potential.



## **НОТАТКИ**

*Науковий журнал*

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія  
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

**Випуск 23**

**Частина 2**

*Коректура • авторська*

*Комп'ютерна верстка • Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: [editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](mailto:editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)

Сторінка наукового журналу: [www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 17,90.

Підписано до друку 31.01.2019 р. Замов. № 0319/64. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.