

# Науковий погляд: економіка та управління

( правонаступник наукового журналу  
“Вісник Академії митної служби України.  
Серія: “Економіка” )

№ 2 (60), 2018

Дніпро  
Університет митної справи та фінансів  
2018

**Науковий погляд: економіка та управління  
( правонаступник наукового журналу  
“Вісник Академії митної служби України. Серія: “Економіка” )**

Видається чотири рази на рік  
Заснований Університетом митної справи та фінансів у травні 1999 р.

Науковий журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2015 року № 515

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою  
Університету митної справи та фінансів (протокол № 3 від 24 вересня 2018 р.)

**Редакційна колегія:**

**Заруцька О. П.** – доктор економічних наук,  
професор (*головний редактор*);

**Лисяк Л. В.** – доктор економічних наук,  
професор (*заступник головного редактора*);

**Баранник Л. Б.** – доктор економічних наук,  
професор;

**Вакульчик О. М.** – доктор економічних наук,  
професор;

**Івашина О. Ф.** – доктор економічних наук,  
професор;

**Жадько К. С.** – доктор економічних наук,  
професор;

**Петруня Ю. Є.** – доктор економічних наук,  
професор;

**Фролов С. М.** – доктор економічних наук,  
професор

**Дерев’янку Т. П.** (*відповідальний секретар*)

Статті друкуються в авторській редакції  
Комп’ютерна верстка: А. О. Філатов

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 21856-11756 ПР,  
видане Державною реєстраційною службою України 21 грудня 2015 року.

Адреса редакції: вул. Володимира Вернадського, 2/4, м. Дніпро, 49000

Телефон редакції: +38 (073) 096 46 70

Електронна адреса: [editor@scientificview.umsf.in.ua](mailto:editor@scientificview.umsf.in.ua)

Сайт видання: [www.scientificview.umsf.in.ua](http://www.scientificview.umsf.in.ua)

Підписано до друку 31.10.2018. Формат 185x260 мм. Папір офсетний.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 23,72. Обл.-вид. арк. 16,56.

Наклад 100 прим. Замовлення № 43.

Надруковано: 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 № 4392 від 20.08.2012 р.

---

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Гірник Є.В.**

Модернізація суспільного сектору в стратегіях розвитку інноваційної економіки.....7

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Бігус М.М., Заруба А.А., Луцик Я.В.**

Перспективи розвитку ділового туризму в умовах євроінтеграції.....14

**Бусарєва Т.Г.**

Особливості злиттів та поглинань ТНК.....21

**Чужиков А.В.**

Глобальний трансфер медійних продуктів.....29

**Шайда О.Є., Полякова Ю.В., Степанов А.В.**

Економічна дипломатія як комунікативний інструмент зовнішньоекономічної політики.....39

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Пішеніна К.К.**

Стратегічні напрями інноваційної політики освітнього кластеру України..... 46

**Салашенко Т.І.**

Механізм функціонування довгострокового ринку електричної енергії України.....50

**Свидрук І.І.**

Пріоритети розвитку науки для забезпечення  
креативного прориву вітчизняної економіки.....61

**Шпарик Я.Я.**

Еволюція поглядів щодо державного регулювання землі як фактора виробництва.....68

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Кучер С.Ф., Попова А.О.**

Діагностика ціноутворення нафтопереробного підприємства.....74

**Савіцький А.В.**

Побудова структури системи управління прибутковістю підприємства  
за умов інтеграційної спрямованості економіки.....81

**Скригун Н.П., Капінус Л.В., Даценко І.М.**

Асоціативна диференціація брендів та методи її дослідження.....87

**Соколюк С.Ю.**

Інноваційний розвиток – основа гармонізації агропідприємств.....94

**Шуляр Р.В.**

Гнучкість та адаптивність систем управління якістю  
в інформаційних системах управління на підприємствах.....100

---

## **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

### **Козіна К.Г.**

Концептуальна модель регіонального ринку  
вантажних автотранспортних перевезень.....108

### **Петруня Ю.С., Петруня В.Ю.**

Середовище діяльності університетів та маркетингові аспекти управління.....115

### **Рядно О.А.**

Динаміка зовнішньоекономічної діяльності в Дніпропетровській області.....122

## **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

### **Наумова М.А.**

Диференціація доходів населення України: тенденції і фактори.....130

## **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

### **Мещеряков А.А.**

Оптимізація визначення тарифів банків щодо безготівкових переказів  
у платіжних системах.....143

### **Науменкова С.В., Міщенко С.В.**

Оверсайт платіжних систем на засадах ризик-орієнтованого нагляду.....149

### **Петрова Я.І.**

Фінансові аспекти розвитку вищої освіти в Україні.....158

### **Роменська К.М.**

Стратегічні цілі розвитку за умов програмно-цільового методу  
управління бюджетними коштами .....164

### **Сергієнко Л.К., Онуфрієнко І.І.**

Бюджетна безпека як складник бюджетної політики держави.....169

### **Синюк А.О.**

Оцінювання фінансової стійкості банків з використанням бізнес-моделей.....176

### **Скоромна О.Ю.**

Аналіз стану банківської системи України на сучасному етапі.....189

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

### **Чугрій Н.А.**

Особливості обліку витрат на етапі дослідження та розроблення  
нематеріальних активів у науково-дослідних установах НААН України.....196

---

## CONTENTS

### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

**Hirnyk Ye.V.**

Social sector modernization in the innovational economic development strategies..... 7

### WORLD ECONOMY

#### AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Bihus M.M., Zaruba A.A., Lutsyk Ya.V.**

Prospects of development of business tourism in conditions of European integration.....14

**Busarieva T.G.**

Features of mergers and acquisitions of TNC.....21

**Chuzhykov A.V.**

Global transfer of media products..... 29

**Shaïda O.Ye., Poliakova J.V., Stepanov A.V.**

Economic diplomacy as a communicative tool for foreign economic policy..... 39

### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Pishenina K.K.**

Strategic directions of innovational policy for educational cluster of Ukraine..... 46

**Salashenko T.I.**

The functioning mechanisms of the long-term electricity market in Ukraine..... 50

**Svidruk I.I.**

Priorities for development of science for provision of creative protection  
of the domestic economy.....61

**Shparyk Y.Ya.**

Evolution of reviews on state regulation of land as a production factor.....68

### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Kucher S.F., Popova A.O.**

Diagnostics price formation of oil refinery enterprise.....74

**Savitskyi A.V.**

Formation of enterprise's profitability management system structure  
in the context of economy intergration orientation.....81

**Skrygun N.P., Kapinus L.V., Datsenko I.M.**

Associative differentiation of brands and methods of its research.....87

**Sokolyuk S.Yu.**

Innovative development as the basis of agricultural enterprises harmonization..... 94

**Shulyar R.V.**

Flexibility and adaptability of quality management systems  
in the information management systems at enterprises.....100

---

## **DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY**

### **Kozina K.G.**

Conceptual model of the regional market for cargo motor transportation.....108

### **Petrunya Y.Ye., Petrunya V.Yu.**

The environment of universities and marketing aspects of management.....115

### **Riadno O.A.**

The development of foreign economic activity in Pridniprovskiy region.....122

## **DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS**

### **Naumova M.A.**

Income differentiation of Ukrainian population: trends and factors.....130

## **MONEY, FINANCES AND CREDIT**

### **Meshcheryakov A.A.**

Optimization of definition of tariffs of banks for non-cash transfers in a payment system.....143

### **Naumenkova S.V., Mishchenko S.V.**

Oversight of payment systems based on risk-oriented supervision.....149

### **Petrova Y.I.**

Financial aspects of higher education development in Ukraine.....158

### **Romenska K.M.**

Strategic development goals in terms of program-target method  
of budget funds management.....164

### **Sergiyenko L.K., Onufriyenko I.I.**

Budget security as a component of state budget policy .....169

### **Sinyuk A.O.**

Assessment of financial stability of banks using business models.....176

### **Scoromna O.Yu.**

Analysis of the state of the banking system of Ukraine at the modern stage.....189

## **ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**

### **Chugrii N.A.**

Features of cost accounting at the stage of the investigation and development  
of intangible assets in scientific-research institutions of the NAAS of Ukraine.....196

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-1>

УДК 330.341

**Гірник Є.В.**

аспірант кафедри економічної теорії,  
макро- і мікроекономіки,  
Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка

### МОДЕРНІЗАЦІЯ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ В СТРАТЕГІЯХ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

*У статті досліджено проблему модернізації суспільного сектору економіки в реаліях сучасної України. Автор акцентує увагу на необхідності побудови інноваційної економіки та відповідної їй структури. Показано етапи розвитку суспільного сектору в парадигмі економіки інноваційного типу. Формування й становлення суспільного сектору в проектах та модернізації економіки й реформування соціального життя мають здійснюватися в напрямі програм державної соціальної політики та недержавних фондів. Оцінювання результатів діяльності організацій суспільного сектору економіки пояснює доцільність стратегії його розвитку за ефективністю соціальної політики. Реалізація завдань і проектів суспільного сектору в просторі українського інституційного середовища буде сприяти створенню умов продуктивного функціонування модернізаційних процесів у вітчизняній економіці. Основною умовою функціонування економіки в цьому процесі є забезпечення діяльності сектору суспільного управління.*

**Ключові слова:** суспільний сектор економіки, соціальна політика, інновація, модернізація, інноваційна економіка, стратегія розвитку.

*В статье исследована проблема модернизации общественного сектора экономики в реалиях современной Украины. Автор акцентирует внимание на необходимости построения инновационной экономики и соответствующей ей структуры. Показаны этапы развития общественного сектора в парадигме экономики инновационного типа. Формирование и становление общественного сектора в проектах и модернизации экономики и реформирования социальной жизни должны осуществляться в русле программ государственной социальной политики и негосударственных фондов. Оценка результатов деятельности организаций общественного сектора экономики объясняет целесообразность стратегии его развития по эффективности социальной политики. Реализация задач и проектов общественного сектора в пространстве украинской институциональной среды будет способствовать созданию условий продуктивного функционирования модернизационных процессов в отечественной экономике. Основным условием функционирования экономики в этом процессе является обеспечение деятельности сектора общественного управления.*

**Ключевые слова:** общественный сектор экономики, социальная политика, инновация, модернизация, институциональная экономика, стратегия развития.

### Hirnyk Ye.V. SOCIAL SECTOR MODERNIZATION IN THE INNOVATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGIES

*Formation and establishment of the public sector in the economy of an innovative type is a complex and multi-faceted process. It covers the interests of a large number of industries, institutions, enterprises, and organizations, and hundreds of thousands of people who work there. In order to activate the public sector in the processes of innovation of the Ukrainian economy, as financial data, it is necessary to take financial, economic, and human resources with its social capital, social projects, objects of public ownership. Managerial influence on social economy is*

*made by: the strategy of development of the public sector of Ukraine in the context of globalization challenges; national and regional public sector development programs; national and regional legislation on the public sector; world tendencies in the field of innovations and technologies in the public sector development; the activity of regulatory, normative, and cognitive institutes for the realization of tasks of the public sector in Ukraine. Formation and making of the public sector in the area of the reform projects on modernizing the economy and reforming social life should be carried out, first of all, in line with the programs of the Ministry of Social Policy and non-state charitable foundations for the implementation of social programs. These funds exist in Ukraine and work together with the Ministry of Social Policy, but in our opinion, one of the principles of their work should be the principle of consolidation of financial assets within the programs of development of sectors of the public sector in the context of growing population needs to achieve the European level of well-being. For Ukraine, today the problem of solving tasks of the public sector is of a fundamental nature. Although this issue has been discussed more than once by the country's government, the implementation of the set tasks is still too slow. Today, government organizations need to focus on a common model for building an innovative economy and its corresponding structure.*

**Key words:** social sector of the economy, social policy, innovation, modernization, institutional, development strategy.

**Постановка проблеми.** Формування і становлення суспільного сектору в економіці інноваційного типу – це складний і багатоплановий процес. Він охоплює інтереси великої кількості галузей, інститутів, підприємств та організацій, сотні тисяч людей, які працюють на них. Для України сьогодні проблема вирішення завдань суспільного сектору має принциповий характер. Хоча це питання не раз обговорювалося урядом країни, поки що реалізація поставлених завдань здійснюється занадто повільно. Сьогодні урядовим організаціям потрібно зосередити увагу на загальній моделі побудови інноваційної економіки та відповідній їй структури, в якій важливе місце посідає суспільний сектор економіки. Інституціональна та організаційна структура економіки впливає не лише на ефективність виробництва інноваційної продукції, але й на ефективність розвитку суспільного сектору, що сьогодні є надзвичайно важливою умовою європейської інтеграції України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема суспільного сектору економіки знаходить широке висвітлення в наукових розвідках зарубіжних та вітчизняних вчених. Аналізу змісту та сутності присвячені роботи О. Длугопольського, Р. Масгрейва, Дж.М. Б'юкенена, А. Афонсо, Н. Гончарова, П. Єщенко, О. Кухар, Г. Дорофєєва, Є. Ставровського, Г. Монастирського, А. Жуковської та інших науковців. З огляду на значний внесок у розроблення теоретико-методологічних основ розвитку суспільного сектору еконо-

міки виникає необхідність аналізу його місця та значення в інноваційній економіці, спрямованій на підвищення добробуту населення.

**Мета статті** полягає в аналізі розвитку суспільного сектору економіки в умовах інноваційної модернізації української економіки, її спрямованості на вирішення завдань соціальної політики.

**Виклад основного матеріалу.** Загалом розвиток суспільного сектору економіки в перспективі може проходити в чотири етапи, які бажано реалізовувати паралельно. Перший етап передбачає зосередження уваги на провідних та першочергових потребах населення України, які стосуються забезпечення соціальними благами (охорона здоров'я, освіта, соціальне житло, соціальний транспорт тощо), тобто всеохоплююче застосування стратегії виконання соціальних програм [4, с. 52].

На другому етапі досягнення мети розвитку суспільного сектору в контексті економічної модернізації уряду країни не обійтись без застосування моделі відкритих інновацій. За цієї моделі створення ринково-конкурентних інститутів може стимулювати залучення прямих іноземних інвестицій, а на основі активності ТНК можна створити нові венчурні підприємства та великі компанії з високим науково-технічним рівнем розвитку [4, с. 52]. Завдяки цьому відкриваються нові перспективи забезпечення соціальними благами в результаті виконання соціальних програм.



Ефективне застосування моделі потрібної спіралі [5] можна розглядати як третій етап розвитку суспільного сектору. На цьому етапі потрібно формувати стійкий взаємозв'язок та ефективну взаємодію між бізнесом, урядом та інститутами інноваційного розвитку. В результаті буде досягнутий рівень життя, що відповідає рівню розвитку економіки, яка заснована на інноваційних технологіях.

На четвертому етапі доцільно розглядати можливість практичної моделі суспільного сектору «конкурентоспроможність – інновації – добробут» [6, с. 40], для якої перспективним стає тісний взаємозв'язок усіх рівнів управління. Передбачається, що уряд разом з бізнесом активно інвестуватиме в наукоємні інноваційні проекти з високим ризиком та довгостроковим горизонтом планування розвитку суспільного сектору. З огляду на цю обставину розвиток соціально орієнтованої економіки України повинен проходити в рамках послідовних зв'язків на зразок: «ідея – виробництво – ринок інновацій – економіка»; «влада – бізнес – соціум – людина»; «знання – вміння – навички – творча особистість/реформатори»; «конкуренція – кооперація – колаборація – соціальна діяльність»; «наука – нова технологія – виробництво – соціальний продукт – соціальні послуги»; «добровільні фінансові вливання – фінансування проектів соціального розвитку – додаткове фінансування соціальних благ»; «неформальні звичаї, традиції – формальні норми, правила, закони – простір соціального сектору економіки» [9].

Під час формування та становлення суспільного сектору економіки в парадигмі економіки інноваційного типу, котрий відповідає би вимогам, що висувуються перед його перспективами урядом нашої країни та Європейського Союзу, а також запитам суспільства й людини, доцільно застосувати методологію структурно-функціонального моделювання IDEF0 (початково SADT – Structured Analysis & Design Technique) на базі програмного забезпечення ERwin Model Navigator n7.3. IDEF0 – Function Modeling – методологія функціонального моделювання й графічного опису процесів, призначена для формалізації та опису

бізнес-процесів. Остання редакція стандарту IDEF0 зі змінами та доповненнями обмеженого та рекомендаційного характеру була розроблена Національним інститутом по Стандартам і Технологіям США (NIST). В IDEF0 розглядаються логічні зв'язки між роботами, зроблено акцент на ієрархічному представленні об'єктів. Стандарт IDEF0 описує сукупність методів, процедур і правил, що призначені для побудови функціональної моделі об'єкта будь-якої предметної галузі [11].

Функціональна модель відображає функціональну структуру об'єкта, тобто продуковані ним дії та зв'язки між цими діями. Результатом застосування цього стандарту є процесно-просторова модель інституціонального забезпечення інноватизації економіки, котра складається з діаграм, фрагментів текстів, глосаріїв, що мають посилання один на одного. Це програмне забезпечення дасть змогу досконаліше змоделювати можливі взаємозв'язки та взаємовпливи між адміністративними, організаційними, структурними та фінансово-економічними зрушеннями [5, с. 80], зокрема під час становлення суспільного сектору економіки в стратегіях розвитку економіки інноваційного типу. Модель IDEF0 дає уявлення про суспільний сектор у просторі інноваційної економіки як цілісної системи.

Для активізації діяльності суспільного сектору в процесах інноватизації економіки України як базові (вихідні) дані слід взяти фінансово-економічні та людські ресурси з його соціальним капіталом, соціальні проекти, об'єкти суспільної власності. Управлінський вплив на соціальну економіку мають стратегія розвитку суспільного сектору України в умовах глобалізаційних викликів; загальнодержавні та регіональні програми розвитку суспільного сектору; загальнодержавне та регіональне законодавство щодо суспільного сектору; світові тенденції у сфері інновацій та технологій в розвитку суспільного сектору; діяльність регулюючих, нормативних та когнітивних інститутів щодо реалізації завдань суспільного сектору в Україні [8].

До механізмів реалізації суспільного сектору економіки пропонується відносити запити малого та середнього підприємництва, корпорацій, що працюють у сфері соціальної політики, інформаційні ресурси. Під останніми розуміється інформація про різні програми, що спрямовані на підвищення ефективності та результативності розвитку суспільного сектору в програмах інноваційного розвитку економіки України. В доктрині збалансованого розвитку «Україна 2030» зазначається, що «можливості майбутнього розвитку України – це інноваційний стрибок прискореного економічного розвитку на основі ефективного використання наявного потенціалу людського капіталу та посилення інноваційної спроможності національної економіки як невід’ємної складової зміцнення конкурентоспроможності країни» [8, с. 50]. Результатом, тобто «виходом моделі», який очікуємо отримати, потрібно вважати високі показники оцінювання ефективності від інноваційної діяльності.

Важливою особливістю методології IDEF0 є поступове введення всіх рівнів деталізації інституціонального забезпечення суспільного сектору після уточнення/конкретизації діаграм, в яких відображена модель. Йдеться про те, що функції «розкладаються» (підлягають декомпозиції, поділяються), а блоки, які означають ці функції вказаного забезпечення, конкретизуються, уточнюються, деталізуються. Початково-базова функція інституціонального забезпечення суспільного сектору забезпечує діяльність його підфункцій, які конкретизують досягнення поставлених завдань суспільного добробуту. Наступним етапом функціонування моделі є «розкладання» підфункцій базової функції суспільного сектору. Така конкретизація інституціонального забезпечення суспільного сектору робить помітними основні рівні його деталізації. Кожен елемент композиційних програм демонструє внутрішню побудову початкового блоку інституціонального забезпечення суспільного сектору економіки на базовій діаграмі моделі [10].

Всі управлінські впливи, взаємозв’язки та інформаційні ресурси контекстної діаграми описуються у вигляді поетапних зв’язків. В межах цієї моделі це означає, що зв’язки з’єднуються зі всіма підфункціями композиції. Виокремлюються такі підфункції, як фінансово-економічне забезпечення; формування інноваційної інфраструктури суспільного сектору; формування допоміжних складових структурних елементів (інститутів розвитку) інноваційної економіки, що беруть участь у реалізації завдань суспільного сектору; безпосереднє виконання завдань та проектів суспільного сектору (забезпечення соціальними благами); розроблення та внесення корективів стосовно механізмів впливу на процеси із забезпечення соціальними благами населення країни; підготовка кваліфікованих кадрів щодо соціальної діяльності для розроблення проектів модернізації суспільного сектору. Кожна з цих підфункцій реалізується в умовах дії управлінських впливів державного апарату. Допоміжним управлінським зв’язком для всіх підфункцій є зворотній зв’язок у вигляді коригуючих впливів, що передбачає зміни парадигми управління, яка полягає в удосконаленні процесу комунікації між владою та суспільством, під час якого «встановлюються цілі, пріоритети, віднаходяться форми, методи і процедури досягнення мети щодо реалізації мети соціальної політики» [8, с. 84]. Це дає змогу керувати процесом формування та становлення соціально орієнтованої економіки, а також гарантувати успішну результативність «на виході» моделі інституціонального забезпечення суспільного сектору економіки.

Формування та становлення суспільного сектору в просторі проектів реформи щодо модернізації економіки та реформування соціального життя мають здійснюватися насамперед в напрямі програм Міністерства соціальної політики і недержавних благодійних фондів по реалізації соціальних програм. Ці фонди є в Україні та працюють разом з Міністерством соціальної політики, але, на нашу думку, одним з принципів їх роботи має стати принцип консолідації фінансових активів у

межах програм розвитку секторів суспільного сектору в контексті зростання потреб населення щодо досягнення європейського рівня добробуту. Така консолідація повинна відбуватися за рахунок коштів з місцевих джерел фінансування (обласні бюджети, вкладення комерційних бізнес-структур), а також регіональних та міжнародних. Окрім того, формування консолідованих фінансових активів вищезазначених фондів підвищує мотивацію суб'єктів соціальної діяльності, враховує інтереси всіх учасників процесу розвитку суспільного сектору, посилює співпрацю економічних агентів в рамках потрібної взаємодії «влада (держава) – економіка (бізнес) – добробут (благо)» [7].

Необхідно враховувати, що основними джерелами фінансування суспільного сектору є держава (МСП) та різні недержавні організації, які відповідають пріоритетним напрямкам розвитку соціально орієнтованої економіки як в Україні, так і в ЄС, а також інших розвинених країнах світу. У цій ситуації інструменти соціальної діяльності (фонди, інвестиції, благодійні внески, волонтерський рух тощо) щодо реалізації соціальних програм, окрім бюджетних асигнувань, що виділяються державою для підтримки суспільного сектору, базуються на відрахуваннях коштів підприємств, об'єднань та організацій, а також добровільних внесках юридичних та фізичних осіб. Відрахування коштів підприємств відбуваються, як правило, в розмірі до 1% обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) з віднесенням цих коштів на собівартість продукції (послуги) [5].

З огляду на це для виконання стратегії формування інноваційної структури суспільного сектору необхідні створення єдиного інноваційно-інформаційного простору в рамках суспільного сектору економіки в соціальному та територіальному розрізах; взаємозв'язок та взаємодія економічних організацій та соціальних установ з профільними підприємствами щодо реалізації програм суспільного добробуту; «діалог» з представниками соціально-громадських організацій, що базується на взаєморозумінні і взаємному

сприйнятті позицій та інтересів. Ключовими принципами цієї стратегії повинні бути відкритість (постійний моніторинг зовнішнього середовища, вивчення, аналіз та адаптація до особливостей центру світового, провідного досвіду в сфері розвитку суспільного сектору); вдосконалення (постійна зміна та вдосконалення шляхом проектного методу навчання із забезпечення бізнес-стимуляцій) стратегій розвитку суспільного сектору; соціальне співробітництво/співпраця (наприклад, міжнародна співпраця в рамках реалізації спільних міжнародних освітніх та соціальних проектів на базі українських ВНЗ, громадських та урядових закладів); сприяння розвитку індивіда шляхом створення комфортних правових, морально-психологічних умов на виробництві та в індивідуальному житті, що сприяє розширенню сфери соціально орієнтованої економічної діяльності. Очікуваним результатом роботи цієї стратегії є ефектно працюючі елементи суспільного сектору економіки, що потребує надання ним високоякісного адміністративного супроводу та обслуговування з реалізації заданих соціальних програм. Всі стратегії розвитку суспільного сектору повинні мати свою внутрішню концепцію соціального розвитку, але в рамках розроблених стратегій соціального розвитку України на конкретні періоди та доктрини збалансованого розвитку «Україна 2030» [8].

Вказані стратегії для реалізації запланованих програм повинні долучати розробку нових законодавчих документів, які стимулюють створення, підтримку, використання соціальних програм, їх оцінювання у вартісних показниках, розроблення критеріїв, програм підготовки та перепідготовки адміністративних кадрів механізмів зворотного зв'язку, які загалом створюють соціально-владний та громадсько-адміністративний простір для розвитку суспільного сектору.

Оцінки результатів діяльності організацій суспільного сектору економіки пояснюють доцільність стратегії його розвитку до аналізу ефективності, коли фактичні витрати ресурсів використовуються як індикатор досягну-

тих результатів. Суспільний сектор є каталізатором нової рушійної сили економіки та громадянського суспільства (підтримка конкурентного середовища, досягнення високої якості життя, вироблення соціальних стандартів, розвиток демократії), а його ефективність визначається комплексом показників, які у своїй сукупності характеризують ефективність досягнутих суспільних благ та ефективно працюючих інститутів розвитку, що беруть конкретну участь в реалізації завдань суспільного сектору. За спільної взаємодії всіх інститутів та елементів суспільного сектору в рамках соціально орієнтованої економіки всі члени громадянського суспільства мають можливість реалізувати свої плани в досягненні необхідного рівня добробуту. Це означає можливість отримати допомогу в одержанні необхідних субсидій; у підготовці нових проектів соціального розвитку; в організації додаткової (поглибленої) експертизи інноваційних проектів в розвитку інфраструктури суспільного сектору; у проведенні необхідних моніторинрів щодо аналізу рівня споживання суспільних благ. Вказані структурні вузли та стратегії розвитку суспільного сектору націлені у своїй діяльності на збереження й оновлення інституціонального забезпечення елементів розвитку суспільного сектору; пришвидшення процесу дифузії соціального споживання за допомогою застосування інфраструктури суспільного сектору в інституціональному просторі [2].

В створеному загальному просторі діяльності суспільного сектору державні та приватні інституції можуть реалізувати свої проекти й моделі щодо досягнення суспільного добробуту незалежно від змін, які відбуваються в економічному процесі, як позитивних, так і негативних. Ця обставина обумовить продуктивну взаємодію з іншими підсистемами загального соціально-економічного організму, використовуючи інструментарій індикаторів можливостей щодо реалізації соціальних програм. Досвід розвинених країн, зокрема США, показує, що об'єднання різних підсистем суспільного сектору з національними, регіональними та іншими систе-

мами в єдину інфраструктуру приводить до ефективного результату, що показує їх продуктивність у складі суспільного сектору. Це положення варто було би взяти до виконання урядовими, громадськими та добровільними організаціями, які задіяні в структурі суспільного сектору. Це пришвидшить процес реалізації соціальних програм і дасть змогу всім урядовим та громадським організаціям долучитися до процесу суспільних змін «в досягненні високої якості життя, досягненні соціальних стандартів» [3, с. 363].

В рамках стратегії розвитку суспільного сектору відбір його соціального проекту відбувається за логікою зв'язку «соціальна ідея – соціальний проект – суспільне благо». Якщо соціальна модель, проект стануть затребуваними, то буде спостерігатися «завоювання» ними ринкового та соціально-демократичного розвитку держави. Вихідними даними для реалізації цього зв'язку є соціальні ідеї та моделі соціального блага. Виконання соціальних проектів сприятиме формуванню всієї процесно-просторової моделі інституціонального забезпечення суспільного сектору в сучасній економіці. Виконання соціальних проектів під дією «механізму центрального фінансування відповідає інтересам малого і середнього бізнесу, великих компаній, благодійних організацій, інститутів соціальної інфраструктури» [3, с. 365].

Всі конкретизовані процеси в межах вказаних пунктів стратегії модернізаційного розвитку суспільного сектору дадуть змогу забезпечити ефективне планування та створення додаткових ресурсів на кожному з етапів; зробити становлення соціальних стандартів якісним та реалізувати процесний підхід, реалізувати моделі якості життя та максимізувати шляхи їх реалізації; забезпечити високу ефективність діяльності всіх підсистем суспільного сектору та систематичне оновлення соціальних баз в різних галузях економічного розвитку [1].

Ця обставина на практиці обумовить збільшення соціально значимих послуг для населення; зменшить виникнення несприятливих фактів в процесах реалізації заходів щодо

збільшення ефективності діяльності елементів суспільного сектору; посилить ефективність використання макроекономічних інструментів з підвищення результативності функціонування підсистем суспільного сектору; сприятиме модернізації економіки підприємств і компаній, які в процесі своєї діяльності надають соціально-благодійницькі послуги; підвищить соціальні стандарти життя населення з метою виходу на європейські соціальні стандарти споживання; дасть змогу уникнути можливих диспропорцій під час формування соціально орієнтованої економічної діяльності в межах усіх рівнів економічної агрегації та завчасного виявлення і створення нових підсистем суспільного сектору.

Вирішення цих завдань відкриває українській державі перспективи більш інтенсивним чином інтегруватися в економіку та соціальну практику ЄС, за необхідності залучаючи додаткові фінансові та інші ресурси для вирішення стратегічних завдань розвитку суспільного сектору. Вирішені соціальні проекти формуватимуть нове інституційне середовище, в якому будуть створюватися нові «точки росту» суспільного сектору.

**Висновки.** Формування інноваційної економіки впливає на структуру суспільного сектору, що вимагає перегляду методів управління як науково-технічним комплексом України, так і соціальною політикою уряду. За цих обставин існує потреба здійснення переходу від відомчого (міністерського) рівня управління соціальною політикою та інноваціями до міжвідомчої координації науково-технологічного та соціально орієнтованого розвитку. Зрозуміло, це потребує інституціональної перебудови управління соціальною політикою та стратегіями розвитку суспільного сектору на макро- та мікрорівнях, а також більш тісної координації державних та регіональних програм. В результаті можна очікувати потенціальне та тривале зростання соціальних стандартів і якості життя населення. Але без системних та систематичних інновацій тривале зростання підсистем та основних сегментів суспільного сектору є неможливим. Стрімкий розвиток економіки, яка побудована на інноваціях, висуває особливі вимоги, показує шляхи та заходи щодо інституціоналізації та структурування діяльності суспільного сектору.

### Список використаних джерел:

1. Геєць В. Особливості взаємозв'язку економічних та політичних трансформацій на ринку до реконструктивного розвитку економіки України. *Економіка України*. 2017. № 10 (671). С. 3–17.
2. Гірник Є. Суспільний сектор економіки в параметрах інституцій держави: структурно-теоретичний аналіз. Науковий погляд: економіка та управління. 2016. № 1 (55). С. 161–168.
3. Длугопольський О. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій: моногр. Тернопіль: Екон. думка ТНЕУ, 2011. 632 с.
4. Колыванов В., Магомедов М. Основные направления активизации инновационной деятельности при формировании инновационной экономики. *Инновации*. 2007. № 4 (102). С. 51–54.
5. Кораблін С. Модель відстаючого зростання: економічні фактори та наслідки для України. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 2. С. 74–85.
6. Горин Е., Красиков А., Романовская Е., Расковалов В. Социальные ориентиры инновационного процесса: человеческий фактор. *Инновации*. 2013. № 3 (173). С. 39–45.
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд.: Г. Андрощук, І. Жилияєв, Б. Чижевський, М. Шевченко. Київ: Парламентське вид-во, 2009. 632 с.
8. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку / за ред. О. Жилінської. Львів: Кальварія, 2017. 128 с.
9. Файзуллин Р., Шигалов З., Васильев Л., Бакаев А. Современные задачи инновационного развития вуза. *Инновации*. 2003. № 2 (172). С. 7–18.
10. Яременко О., Розит Т. Институциональные характеристики финансовой глобализации. *Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая*. 2009. Вып. 37-1. С. 153–157.
11. IDEF0 // Вікіпедія. Вільна енциклопедія: веб-сайт. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/IDEF0>.

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-2>

УДК 338.48-6:65:339.9.012

**Бігус М.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Львівський інститут економіки і туризму

**Заруба А.А.**

студент,  
Львівський інститут економіки і туризму

**Луцик Я.В.**

студент,  
Львівський інститут економіки і туризму

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

*У статті розглянуто інтеграційні процеси, причини й фактори впливу на вибраний шлях євроінтеграції України. Розглянуто особливості та складові ділового туризму, його місце у загальній структурі туристичного бізнесу. Здійснено аналіз туристичних потоків в Україні, їх динаміки та причин змін. Здійснено аналіз динаміки ділового туризму, зазначено причини зниження та зростання обсягів ділового туризму за аналізований період. Запропоновано шляхи сприяння розвитку ділового туризму, що сприятиме покращенню регіонального інвестиційного клімату.*

**Ключові слова:** інтеграція, євроінтеграція, туризм, діловий туризм, в'їзний туризм, виїзний туризм, туристичний салон, виставки, ярмарки.

*В статье рассмотрены интеграционные процессы, причины и факторы влияния на выбранный путь евроинтеграции Украины. Рассмотрены особенности и составляющие делового туризма, его место в общей структуре туристического бизнеса. Осуществлен анализ туристических потоков в Украине, их динамики и причин изменений. Осуществлен анализ динамики делового туризма, указаны причины снижения и увеличения объемов делового туризма за анализируемый период. Предложены пути содействия развитию делового туризма, что способствует улучшению регионального инвестиционного климата.*

**Ключевые слова:** интеграция, евроинтеграция, туризм, деловой туризм, въездной туризм, выездной туризм, туристический салон, выставки, ярмарки.

### **Bihus M.M., Zaruba A.A., Lutsyk Ya.V. PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF BUSINESS TOURISM IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION**

*Business tourism in Ukraine till the last time has been in deep hibernation mode. That's because investment climate in Ukraine has no given any guarantees for entrepreneurship. But signing the Association Agreement with European Union has become a push for development of Ukrainian business and business tourism development as well. The aim of this research is to determine of role of business tourism and its influence on tourist business development in Ukraine, in conditions of Euro integration. Ukraine in conditions of Euro integration process is passing through important stage in its modern history. Integration processes today are essentially influence on development of our country. Euro integration is the main and unchangeable foreign policy priority of Ukraine, and also one of the demands of the Revolution of dignity. Eurointegration for Ukraine is the path of economy modernization, the overcoming technological backwardness, the engagement of foreign investments and new technologies, the increase of enterprises competitiveness of production and service sectors, the way to*

*world markets, especially on the EU market. Modern Euro integration processes in Ukraine help to intensive tourism development, in particular business tourism. Business tourism is a popular direction of modern tourism, which includes the trips of companies personnel with business aim. The organisation of corporate events and other actions which are related to business meetings. Today mostly there is a tendency today for business trips demand increase. Business tourism in Ukraine starts to remind separate economy sector, actually such growth exists thanks to Business Travel Association of Ukraine, the main aim of which is the unity of Ukrainian business tourism market and MICE. Important role in Ukraine business tourism development belongs to international exhibitions and fairs, in particular here we can mention annually exhibition-fair "TourEXPO" – remarkable event in tourism business in Western Ukraine. Companies personnel participation in conferences and symposiums, experience and ideas exchange will allow to create comfort environment as well in local business centers and in whole Ukraine in general. And the main task of the business tourism participants in these conditions will be – the creation and provision of quality services to meet the most demanding needs of business travelers.*

**Key words:** *integration, euro integration, tourism, business tourism, outbound tourism, inbound tourism, tourist salon, exhibitions, fairs.*

**Постановка проблеми.** Діловий туризм в Україні до останнього часу перебував у режимі глибокої гібернації. Це зумовлене тим, що інвестиційний клімат і бізнес-клімат в Україні не давали жодних гарантій для розвитку власної справи. Проте підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом стало поштовхом для розвитку як українського бізнесу, так і ділового туризму.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню розвитку ділового туризму в Україні присвячені праці таких вчених, як І.О. Бочан, О.Ю. Дмитрук, М.П. Мальська, О.Ю. Подчаха, О.Г. Стригун, С.І. Уліганець. У зв'язку зі зростанням світового та вітчизняного попиту на цей вид туризму необхідно здійснити поглиблене наукове та практичне дослідження.

**Мета статті** полягає у визначенні ролі ділового туризму в умовах інтеграції та його впливу на розвиток туристичного бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Україна в сучасних умовах євроінтеграційного процесу переживає важливий етап у своїй новітній історії. Інтеграційні процеси вже сьогодні суттєво впливають на розвиток та розбудову нашої держави. Пришвидшується розвиток науки й освіти, медицини й соціального забезпечення, відбувається загальне технологічне зростання. Вхідження України в єдиний економічний та політичний простір з ЄС в майбутньому дасть змогу Україні стати потужною європейською державою із сильною армією, розвиненою інфраструктурою,

центром наукових досягнень тощо. Деякі з цих процесів спостерігаються вже сьогодні.

Євроінтеграція – головний та незмінний зовнішньополітичний пріоритет України, одна з ключових вимог Революції гідності.

Основними стратегічними документами для досягнення цих цілей є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Угода про асоціацію визначає якісно новий формат відносин між Україною та ЄС і є стратегічним орієнтиром системних соціально-економічних реформ в Україні, а поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, яка є частиною Угоди, визначає правову базу для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, а також регуляторного наближення, спрямованого на поступове входження економіки України до спільного ринку ЄС [9].

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій та новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності підприємств як сфери виробництва, так і сфери послуг, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Як невід'ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку.

Політичні та економічні переваги інтеграції України в ЄС пов'язані зі створенням надійних механізмів політико-економічної стабільності, демократії та безпеки. Зближення з ЄС є гарантією, а виконання його вимог – інструментом розбудови демокра-

тичних інституцій в Україні. Крім того, членство у ЄС відкриває шлях до колективних структур спільної безпеки Євросоюзу, забезпечить ефективнішу координацію дій з європейськими державами у сфері контролю за експортом та непоширення зброї масового знищення, дасть змогу активізувати співробітництво в боротьбі з тероризмом, організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом та іншими глобальними проблемами, що так чи інакше впливають на якість туристичних послуг [3].

Сучасні євроінтеграційні процеси в Україні сприяють інтенсивному розвитку туризму, зокрема такому виду туристичного бізнесу, як діловий туризм або бізнес-туризм.

Діловий туризм ("business travel"), або бізнес-тури, – це популярний напрям сучасного туризму, що включає поїздки співробітників компаній/організацій з діловими цілями (на виставки, ярмарки, конференції, симпозіуми тощо), організацію корпоративних заходів та інші організаційні заходи, які пов'язані з діловими зустрічами.

Основними факторами розвитку ділового туризму в умовах євроінтеграції та глобалізації є:

- функціонування великої кількості міжнародних організацій, асоціацій та різних об'єднань, що проводять зустрічі на національному та міжнародному рівнях (станом на 2015 р. зареєстровано близько 75 750 МО) [6];

- стрімке зростання кількості ТНК, що підвищує необхідність ділових зустрічей для обговорення певних питань чи проблем (станом на 2016 р. у світі функціонує близько 60 тис. ТНК) [7];

- активізація глобальних проблем людства (екологія, енергетика, економіка, тероризм, трудова міграція тощо).

Ці фактори сприяють розвитку ділового туризму, оскільки користування послугами організаторів-спеціалістів економить час, що був би витрачений на оформлення всіх необхідних документів, бронювання, замовлення вхідних квитків тощо.

Науковці та фахівці, які займаються дослідженням туризму, розглядають діловий туризм

як систему у вигляді чотирикутника, вершинами якого є такі підсистеми (рис. 1) [1, с. 52].

В економічній літературі досить часто замість поняття «бізнес-туризм» використовується англійський термін-аббревіатура "MICE", що відображає структуру ділового туризму: "Meetings" – «ділові зустрічі»; "Incentives" (інсентив) – «туризм»; "Conferences" – «конференції»; "Exhibitions" – «виставки» (рис. 2).

Основними факторами розвитку ділового туризму в Україні є:

- збільшення частки зареєстрованих спільних підприємств у національній економіці України, що складає близько 7 193 підприємств;

- зростання обсягу іноземних інвестицій в економіку України, які станом на 2017 р. становили 39,719 млрд. дол., що на 5,9% більше за показник попереднього періоду [5];

- збільшення частки в'їзду іноземних громадян (за 2017 р. Україну відвідали 88 976 осіб зі службовою, діловою та дипломатичною метою (табл. 1)) [5];

- розвиток інших видів туризму, зокрема культурно-пізнавального, рекреаційного, лікувально-оздоровчого, релігійного.

Вищезазначені фактори формують потреби й можливості в організації бізнес-поїздок компаніями для своїх працівників. Це означає, що зростання кількості міжнародних ТНК приведе до того, що й українські, й іноземні бізнесмени більше подорожуватимуть з діловою метою.

Згідно з даними Державного управління статистики у 2017 р. з діловою метою Україну відвідало майже 89 тис. іноземних туристів (табл. 1, рис. 3). Сьогодні в Україні найпоширенішими формами ділового туризму є конгресно-виставковий і подієвий.

Динаміка ділового туризму в Україні з 2014 р. до 2016 р. мала спадну тенденцію. В цей період Україна переживала особливе загострення військового конфлікту на Донбасі та Луганщині, а також далася ознаки окупація Криму, що загалом спричинило зниження ділової активності.

Однак із посиленням євроінтеграційних процесів в Україні, проведенням на початку 2017 р. пісенного конкурсу Євробачення,



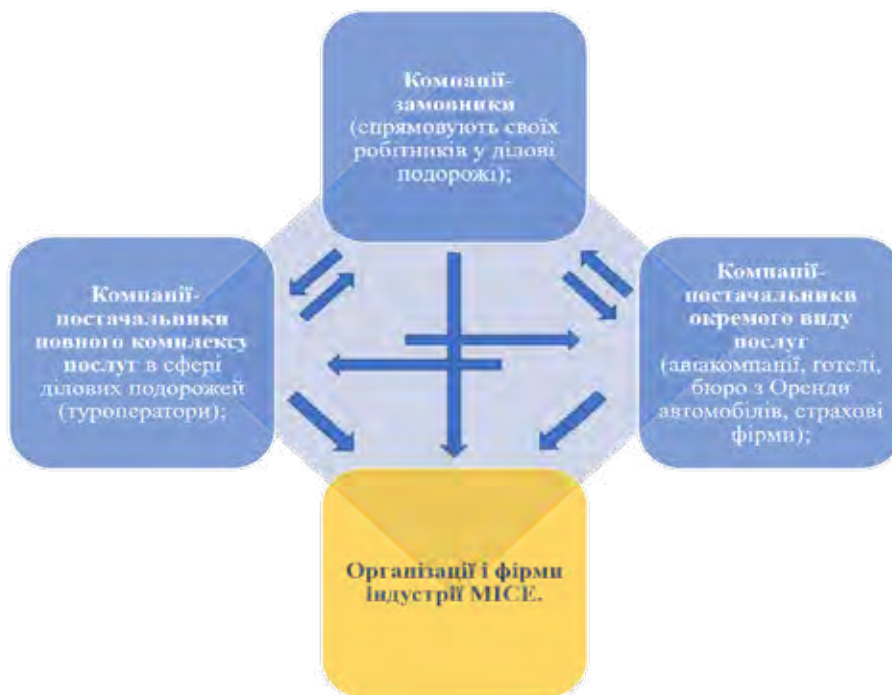


Рис. 1. Організатори ділового туризму



Рис. 2. Види ділового туризму (MICE)

проведенням різноманітних виставкових заходів у сфері ділового туризму ситуація дещо змінилася на краще, що збільшило туристичні надходження в цю галузь.

Також слід відзначити поживлення України в межах організації та участі в міжнародних та регіональних туристичних салонах, ярмарках, біржах, зокрема в таких туристичних

тичних центрах, як міжнародний туристичний салон «Україна» у Києві, міжнародний туристичний ярмарок-виставка «Чорноморська Одісея. Туризм. Відпочинок. Здоров'я» в Одесі, міжнародний туристичний салон у Харкові, міжнародна туристична виставка «ТурЕкспо» у Львові, міжнародний туристичний ярмарок «Турконтракт» в Ужгороді, які щороку збирають бізнесменів і просто ділових людей з усього світу та сприяють розвитку ділового туризму як в межах нашої держави, так і на міжнародному рівні.

Діловий туризм все сильніше починає нагадувати окрему галузь економіки. В Україні, як і в усіх розвинутих країнах, існує Асоціація ділового туризму, мета якої полягає у всеукраїнському об'єднанні учасників ринку ділового туризму та MICE.

Наприклад, Асоціація ділового туризму у США «SITE» («Society of Incentive and Travel Executives») об'єднує авіакомпанії, готелі, круїзні лінії, навчальні установи, конгресні центри, консалтингові та страхові компанії,

фірми-туроператори інсентив-турів, транспортні компанії. Основними напрямками роботи “SITE” є маркетингова підтримка своїх членів, узагальнення й поширення досвіду, видання спеціалізованої літератури [4].

Тоді як основними цілями Української Асоціації ділового туризму є:

- сприяння розвитку ділового туризму та МІСЕ в Україні, а також перетворенню їх у галузь, що забезпечуватиме динамічний розвиток економіки країни, забезпечуючи суттєвий вклад до ВВП, збільшуючи зайнятість населення, формуючи дохідну частину бюджету;

- вплив на формування законодавчого середовища, що сприятиме ефективному розвитку галузі;

- сприяння підвищенню якості послуг, що надаються, за рахунок підвищення професіоналізму працівників компаній та впровадження новітніх методів та технологій;

- сприяння розробленню та впровадженню методології зі збирання, оброблення та надання достовірної статистичної інформації, необхідної для ефективного функціонування й розвитку галузі ділового туризму та МІСЕ;

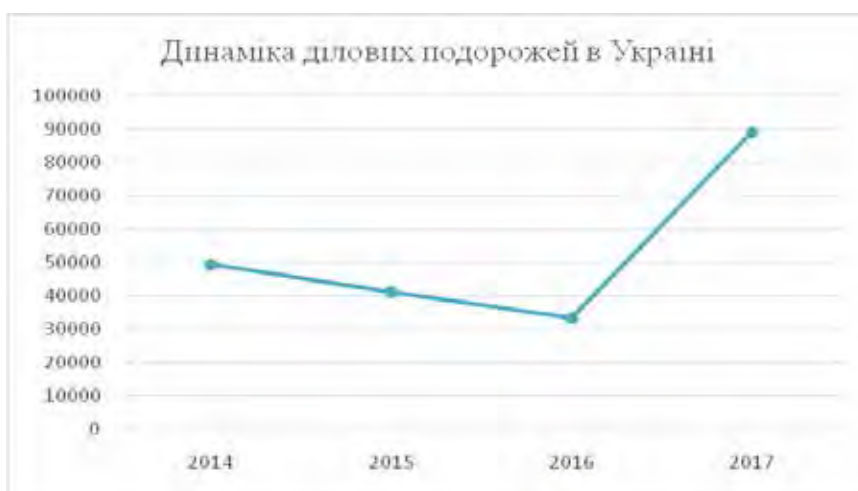


Рис. 3. Динаміка ділового туризму України за 2014–2017 рр.

Таблиця 1

**В'їзд іноземних громадян в Україну за 2014–2017 рр.**

Роки	Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну	Розподіл за метою поїздки					
		служба, ділова, дипломатична	туризм	приватна	навчання	працевлаштування	імміграція (постійне місце проживання)
2014	12 711 507	49 437	146 804	9 696 854	1 109	786	2 496
2015	12 428 286	41 169	137 906	11 525 239	101	1 304	2 314
2016	13 333 096	33 397	172 848	12 953 702	2 087	26	3 145
2017	14 229 642	88 976	38 958	13 741 653	4 521	2 640	4 027

Джерело: [5]

– перетворення Асоціації на майданчик, що об'єднуватиме не тільки гравців ринку, але й постачальників та споживачів послуг;

– сприяння формуванню цивілізованого конкурентного середовища на ринку.

Неможливо залишити поза увагу подію, яка відбулась 5 жовтня 2017 р. в Міжнародному виставковому центрі Києва, а саме в дванадцятий раз відбулась одна з найважливіших подій у житті галузі ділового туризму та подієвої індустрії України – XII Міжнародна щорічна конференція “MICE Ukraine 2017: діловий туризм – Україна”. На виставці були присутні українські та закордонні експерти галузі туризму, які були єдині в думці, що тісна взаємодія державних структур, неурядових організацій та приватних компаній – це ключовий фактор, без якого неможливі успішне приваблення в Україну та реалізація масштабних міжнародних ділових заходів [8].

Не варто забувати про Львів, який також є центром ділової та туристичної активності України, де проводяться виставки, конгреси та інші заходи, спрямовані на розвиток різних напрямів економіки й туризму в Україні. В умовах євроінтеграційного розвитку України існує велика необхідність популяризації досі не відомих туристичних об'єктів задля залучення іноземних інвестицій, підвищення туристичної привабливості, та розвитку регіонів України. Для цього проводяться різноманітні виставки та конгреси всеукраїнського та міжнародного значення.

Важливу роль в розвитку ділового туризму та туристичної галузі як Львова зокрема, так і України загалом відіграє міжнародна виставка-ярмарок «ТурЕКСПО», що є визначною подією туристичного бізнесу Західної України, місцем зустрічі національних та представників міжнародних туристичних організацій, керівників закладів розміщення відпочинку та оздоровлення.

Основною метою виставки є популяризація туристичних можливостей та мало-відомих об'єктів України й світу, демонстрація широкому колу фахівців новітніх досягнень у сфері туристичних послуг та гостинності [10].

Виставка-ярмарок «ТурЕКСПО» спрямована перш за все на туристичні фірми, ключових працівників оздоровчих та санаторно-курортних комплексів, готелів та інших закладів розміщення, розважальних закладів, інвесторів та активних туристів.

Одночасно з виставкою «ТурЕКСПО» проходить виставка «Готельний та ресторанный бізнес». Основна мета виставки полягає в популяризації туристичних можливостей та маловідомих об'єктів України та світу, демонстрації широкому колу фахівців новітніх досягнень у сфері туристичних послуг та гостинності [2].

18 лютого 2017 р. у Львові відбувся перший український бізнес-марафон, який об'єднав бізнесменів з усієї України та із-за кордону. На заході були присутні топ-менеджери провідних українських та іноземних компаній, а також звичайні підприємці. Марафон став платформою для створення нових бізнес-ідей, пошуку потенційних партнерів і, звісно, розвитку ділового туризму.

Аналізуючи тенденції ділового туризму в Україні та світі, а також напрями, в яких він розвивається, виділяємо напрями виїзного ділового та подієвого туризму.

Експертами визнано Брюссель найкращим місцем для ділового туризму в усій Європі. Оскільки центральне розташування міста відносно інших європейських столиць та наявність широкого вибору різноманітних готелів роблять його привабливим для організації конгресів, виставок та різноманітних конференцій. Прийнято вважати, що в Брюсселі найкращі конференц-зали в Європі, а якість послуг, що там пропонуються, також на високому рівні. Успіх Брюсселя розвивався поступово від звичайної столиці маленької країни Бельгії до столиці більшості європейських інституцій, Європейського Союзу та багатьох інших міжнародних структур, таких як НАТО. Все це разом привернуло велику кількість журналістів та бізнесменів.

Завдяки цим факторам та надзвичайно ефективній транспортній лінії до будь-якого великого європейського міста за допомогою швидкісного поїзду або літака до Брюсселя з'їжджаються з

усієї Європи для відвідання міжнародних політичних та економічних форумів.

Основними подіями в Брюсселі, звісно, є різноманітні саміти НАТО, засідання Європейського парламенту та Європейської комісії.

Брюссель як сучасне місто також забезпечує всі види різноманітної діяльності, адже там є магазини, бари та ресторани, щоб відпочити після тривалого дня зустрічей та сеансів, що робить місто ще більш цікавим для вибору для будь-якого виду туризму [9].

Однією з головних подій для ділових людей України є Всесвітній економічний форум, що проходить у Швейцарському місті Давос. Місією форуму є прагнення до поліпшення стану світу шляхом залучення до бізнесу політичних, академічних та інших лідерів суспільства у формуванні глобальних, регіональних, галузевих повісток дня. Зустріч об'єднує близько 2 500 вищих керівників бізнесу, міжнародних політичних лідерів, обраних інтелектуалів та журналістів для обговорення найбільш актуальних питань, що стоять перед світом.

Українські політики й бізнесмени використовують можливість відвідати форум як платформу для створення економічних та політичних альянсів, задля досягнення цілей, а також для просування України на міжнародній політичній арені та світових ринках.

**Висновки.** Отже, проаналізувавши деякі аспекти розвитку ділового туризму в Україні в умовах євроінтеграції, можемо зробити такі висновки. Україна є перспективною дестинацією ділового міжнародного туризму, про що свідчать багато заходів, що проводились і проводяться на базі регіональних та всеукраїнських виставок, конгресів тощо. Зростання ділової активності тільки збільшить частку бізнес-туристів в Україні.

Євроінтеграційні процеси, що відбуваються сьогодні, відіграють важливу роль у формуванні нового покоління бізнесменів та політиків, які все частіше беруть участь у міжнародних конгресах і форумах за кордоном не тільки як слухачів, але й як спікери.

Розвиток регіонів сприятиме розвитку різних галузей економіки, що сприятиме покращенню інвестиційного клімату, що також позитивно відіб'ється на розвитку ділового туризму. Чим більше буде регіональних міжнародних виставок та форумів, тим більше знатимуть не лише про Україну загалом, але й про те, які галузі розвиваються саме в регіонах.

З огляду на те, що Україна крокує в напрямі Європейського Союзу, в майбутньому настане момент, коли в Україні будуть проходити Всесвітні форуми, виставки й конгреси.

#### Список використаних джерел:

1. Подчаха О.Ю. Індустрія гостинності в країнах Європи: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (4–6 грудня 2009 р.). Сімферополь: ВіТроПринт, 2009. С. 51–53.
2. Круглий стіл з ділового туризму у Львові. URL: <http://btaukraine.com/2017/08/18/kruglyj-stol-po-delovomu-turizmu-vo-lvove>.
3. Міністерство інфраструктури України. Євроінтеграція. URL: <https://mtu.gov.ua/timeline/Evrintegraciya.html>.
4. Дмитрук О.Ю., Уліганець С.І., Стригун О.Г. Перспективи розвитку ділового туризму. Географія та туризм. 2010. Вип. 6. С. 117–122. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt\\_2010\\_6\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2010_6_24).
5. Туристичні потоки / Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Union des Associations Internationales, The Yearbook of International Organizations. URL: <https://uia.org/yearbook>.
7. Transnational corp. URL: orations in the global world economic environment. URL: <https://ac.els-cdn.com/S187704281631120X/1>.
8. MICE Ukraine 2017: діловий туризм – Україна. URL: <http://btaukraine.com/2017/10/10/mice-ukraine-2017-delovoj-turizm-ukraina>.
9. Brussels, Europe's best choice for business tourism. URL: <http://www.investinbrussels.com/en/index.cfm/news-events/news/brussels-europee28099s-best-choice-for-business-tourism>.
10. ТипЕКСПО-2018. URL: <http://www.galexpo.com.ua/turexpo>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-3>  
УДК 745.362.17

**Бусарєва Т.Г.**

кандидат економічних наук, доцент,  
ДВНЗ «Київський національний  
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ОСОБЛИВОСТІ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ ТНК

*У статті проаналізовано особливості розвитку світового ринку злиттів та поглинань, адже у світовій економіці відбувається постійне зростання масштабів транснаціоналізації, тобто підвищення частки міжнародного руху капіталу, праці, технологій, інформації. З другої половини ХХІ століття зростає роль транснаціональних та багатонаціональних компаній, які стали провідною силою світового економічного розвитку. Сучасна світова економіка вже не є певною сумою національних господарств, а визначається як реально наявна геоэкономика, тобто світова система з наявністю господарських комплексів національних держав нових суб'єктів, таких як транснаціональні корпорації, міжнародні (міжнаціональні) компанії, їх альянси. Визначено етапи розвитку ринку злиттів та поглинань з наданням основних причин виникнення хвилі та основних причин її кризи. Проаналізовано статистичні дані щодо інтенсивності злиттів та поглинань на сучасному етапі.*

**Ключові слова:** злиття та поглинання, глобалізація, економічний розвиток, угоди, об'єднання компаній.

*В статье проанализированы особенности развития глобального рынка слияний и поглощений, так как в мировой экономике происходит постоянный рост масштабов транснационализации, то есть увеличение доли международного движения капитала, труда, технологий, информации. Со второй половины ХХІ века растет роль транснациональных и многонациональных компаний, которые стали ведущей силой мирового экономического развития. Современная мировая экономика уже не является определенной суммой национальных экономик, а определяется как реально существующая геоэкономика, то есть мировая система с наличием хозяйственных комплексов национальных государств новых субъектов, таких как транснациональные корпорации, международные (многонациональные) компании, их альянсы. Определены этапы развития рынка слияний и поглощений с преобладанием основных причин возникновения волны и основных причин ее кризиса. Проанализированы статистические данные касательно интенсивности слияний и поглощений на современном этапе.*

**Ключевые слова:** слияния и поглощения, глобализация, экономическое развитие, соглашения, объединение компаний.

## **Busarieva T.G. FEATURES OF MERGERS AND ACQUISITIONS OF TNC**

*At the beginning of the 21st century, powerful players in the development of the world economy, TNCs, have a financial strength that exceeds the financial strength of individual states. TNCs, describing as subjects of geoeconomics, are increasingly adjusting to the subjects of national economies to themselves, dictate the parameters of the development of the world economy. The growth of internationalization of economic life in the stage of globalization is directly linked to the direct investment of TNCs abroad and the formation of their systems of production and distribution network relations. That is why at the beginning of the 21st century the scientific interest in the need to analyze the prospects for the further development of the world market of mergers and acquisitions increases. Absorbing companies sometimes misjudge the assets of companies they are interested in or their liabilities. For example, you can underestimate the costs associated with the modernization of equipment in this company, or its obligations for warranty service of defective products. Significantly may affect the effectiveness of the merger of the obligation to take over the company to protect the environment. If the operations of this company lead to pollution of the environment, all costs in this case are likely to be borne by the absorbing company. The necessary investment to complete a merger or acquisition transaction is underestimated. Errors in estimating the value of a future transaction can be very impressive. For example, with the takeover of BMW by Rover, the estimated cost of the latter was 800 million pounds, and the investment needed in the next five years after the merger was 3.5 billion. Mergers*

*and acquisitions have a long history, but under the conditions of globalization they have considerably accelerated. Most researchers of the history of integration agreements say that the world market for mergers and acquisitions has developed wavelike. At the same time, diverging in thoughts about the time limits of each of these waves, virtually all modern foreign scientists converge on the idea of their number, distinguishing in the period from the end of XIX to the end of XX century. five waves of mergers and acquisitions. In the latest history it is appropriate to identify two more waves, the formation and activity of which is analyzed in detail in the article.*

**Key words:** *mergers and acquisitions, globalization, economic development, agreements, mergers of companies.*

**Постановка проблеми.** На початку XXI століття потужні суб'єкти розвитку світової економіки, ТНК, володіють фінансовою потужністю, яка значно перевершує фінансову могутність окремих держав. ТНК, виступаючи суб'єктами геоekonomіки, все більше підлаштовують суб'єкти національних економік під себе, диктують параметри розвитку світового господарства. Переростання інтернаціоналізації господарського життя у стадію глобалізації безпосередньо пов'язане з прямими інвестиціями ТНК за кордоном та формуванням ними системи виробничо-збутових мережевих відносин. Саме тому на початку XXI століття зростає науковий інтерес до необхідності аналізу перспектив подальшого розвитку світового ринку злиттів та поглинань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** 3-поміж наукових праць, в яких досліджуються теоретичні засади формування ринку злиттів та поглинань, особливостей його розвитку та трансформації в сучасних умовах, процеси об'єднання ТНК, слід відзначити роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Д. Ашворз, Ю. Байрачний, Л. Барбоне, Я. Бергер, І. Бураковський, І. Благун, Н. Вдовиченко, М. Висоцький, І. Волков, М. Гридчина, М. Карлін, Ю. Козак, П. Ліндерт, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Дж. Маккі-Масон, Ю. Макогон, Н. Стукало, А. Толкушкін. Однак, незважаючи на величезний обсяг наукових публікацій, не визначеними залишаються питання етапізації світових процесів злиттів та поглинань, передумов їх розвитку та причин криз.

**Мета статті** полягає у виокремленні етапів світових злиттів та поглинань, а також характеристик кожного з виокремлених етапів. Значна увага приділена аналізу сучас-

них особливостей світового ринку злиттів та поглинань.

**Виклад основного матеріалу.** Істотним фактором, що вплинув на інтернаціоналізацію та транснаціоналізацію світової економіки наприкінці 90-х років XX століття, став процес міжнародної консолідації капіталу, що проявився у формі злиттів і поглинань за участю ТНК. Економісти оцінили цей процес на початку XXI століття як сьому хвилю злиттів і поглинань, найвищу та найбільш потужну в індустріалізації історії.

Так, у 1999 році до 80% міжнародних інвестиційних коштів спрямовано на злиття та поглинання, тобто на придбання активів вже наявних фірм. На початку XXI століття фактично стала наростати нова шоста хвиля злиттів та поглинань, що визначається факторами, що відображають сутність та механізми економіки, яка глобалізується. ТНК постійно нарощують свій економічний потенціал шляхом злиттів та поглинань як великих, так і дрібних фірм. У міжнародній сфері злиття та поглинання мають практично той самий характер. Суб'єктом поглинання, як правило, є найбільші ТНК, об'єктом – середні, іноді невеликі фірми, а в останнє десятиліття все частіше ними стають великі компанії.

У другій половині 90-х років XX століття прагнення ТНК консолідувати свої активи та зміцнити конкурентні позиції на ринках сприяло застосуванню інструментарію трансакційних угод зі злиттів та поглинань. При цьому пряме підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок економії на виробничих витратах, як правило, супроводжується вдосконаленням організаційних структур, що сприяє зміцненню конкурентних позицій компанії.

Міжнародні злиття та поглинання характеризують інтенсифікацію процесів міжнародної централізації капіталу та його транснаціоналізації. Одночасно міжнародні злиття та поглинання «стали рушійною силою, що спонукають великі корпорації до зарубіжних прямих інвестицій», як зазначалося в доповіді ЮНКТАД за 2000 рік. Згідно з К. Сованом, що був керівником авторитетного колективу цієї доповіді, «виникає глобальний ринок фірм», причому «компанії продаються і купуються з переходом власності за кордон в безпрецедентних масштабах».

Процеси злиттів та поглинань мають тривалу історію, проте в умовах глобалізації вони помітно прискорились. Більшість дослідників історії інтеграційних угод відзначає, що світовий ринок злиттів та поглинань розвивався хвилеподібно. Розходячись в думках про часові межі кожної з таких хвиль, практично всі сучасні зарубіжні вчені сходяться в думці про їх кількість, виділяючи в періоді з кінця XIX століття до кінця XX століття п'ять хвиль злиттів та поглинань. У новітній історії доречно виділити ще дві хвилі, формування та діяльність яких детально проаналізовані в табл. 1.

За 1988–1998 роки загалом у світовій економіці відбулося близько 125 тис. злиттів та поглинань на загальну суму майже 6 трлн. дол. За 1990–1998 роки середньорічний темп приросту світового обсягу угод M&A в грошовому еквіваленті склав більше 30%, тоді як кількість угод за цей же період зросла в середньому на 13%, а середня вартість угод щорічно збільшувалася на 22%. Хоча до 2002 року цей процес дещо зменшив свої темпи, обсяг оголошених угод зі злиттів та поглинань склав за рік трохи більше 1,3 млрд. дол. У наступні роки спостерігалось зростання обсягу угод. У 2007 році він досяг рівня 4,7 трлн. дол. При цьому на світовому ринку злиттів та поглинань все активнішими стають європейські та азіатські компанії.

Помітний динамізм цих процесів на основі консолідації міжнародного бізнесу найбільш характерний для країн ЄС. У новій хвилі злиттів та поглинань, яка прийшла на

середину першого десятиліття XXI століття, майже дві третини припадають на угоди, в яких беруть участь компанії двох і більше європейських країн.

П'ята хвиля M&A, що прийшла на рубіж XX і XXI століть, характеризувалася тим, що вона багато в чому визначалася завданнями горизонтальної інтеграції в сучасних галузях, кожна з яких є складною сукупністю вертикально-інтегрованих та диверсифікованих виробничо-збутових комплексів. При цьому під час злиттів та поглинань цього циклу здійснювалось перегрупування сил у середовищі багатогалузевих концернів і вертикально інтегрованих та диверсифікованих, і гігантських об'єднань конгломератного типу.

Нова хвиля M&A, пік якої припав на 2006–2007 роки, має низку специфічних рис, як кількісних, так і якісних. Згідно з даними комісії “Thomson Financial” у 2006 році компанії оголосили про 37 594 угоди на 3,9 трлн. дол. (табл. 1) проти 38,711 угод на 3,4 трлн. дол. у 2000 році. У 2007 році обсяг злиттів та поглинань у світі встановив новий рекорд, досягнувши 4,7 трлн. дол. Водночас під впливом фінансової кризи у США та проблем на фінансових ринках деяких розвинених країн обсяг угод у другому півріччі 2007 року впав майже на третину. Загальна ситуація на світових фінансових та товарних ринках свідчить про те, що у 2008 році активність у сфері M&A продовжувала знижуватись, причому найбільше постраждали приватні інвестиційні фонди.

Сьогодні можна говорити про функціонування сьомої хвилі злиттів та поглинань (з 2014 року), яка була викликана виключною активністю технологічних медіа- та телекомунікаційних компаній на фондовому ринку, а угоди оплачувалися здебільшого акціями. Нинішня хвиля пов'язана з тенденціями глобального ринку, дешевими позиковими засобами, високим попитом на сировинні товари та появою великих корпорацій у країнах БРИКС та на Близькому Сході.

Це одна особливість сьомого етапу злиттів та поглинань полягає в тому, що у 2016 році на кошти нових ТНК припадали

Таблиця 1

**Характеристика етапів злиттів та поглинань**

Період хвилі	Основні особливості угод періоду	Основні причини виникнення хвилі	Основні причини спаду хвилі
1	2	3	4
1895–1914 роки (пік хвилі припав на 1899 рік, дно хвилі – на 1914 рік)	Більшість Угод укладалася в рамках реалізації стратегії горизонтальної інтеграції (78% угідь у 1895–1904 роках). Найчастішою формою інтеграції було об'єднання конкурентів у трасти, всередині яких усувалась конкуренція за збереження права власності на компанію, що увійшла в траст. Зафіксовано велику кількість учасників інтеграційної угоди, а саме до декількох сотень компаній (у 1895–1904 роках 75% угідь складала об'єднання п'яти та більше компаній, далі ця тенденція пішла на спад). Злиття та поглинання переважно сконцентровані в промисловості (металургія, вугленафтовидобуток, харчова промисловість).	Прагнення найбільших виробників створити монопольні умови й усунути конкуренцію, а також досягти економії за рахунок ефекту масштабу. Вільний доступ найбільших виробників до капіталу. Розвиток транспортної системи (насамперед, залізничного транспорту), що дала змогу створити національний ринок замість безлічі регіональних.	Розвиток антимонопольного законодавства. Обвал фондового ринку в 1904 році, який привів до дефіциту позикових коштів, необхідних для здійснення злиттів та поглинань.
1915–1939 роки (пік хвилі припав на 1929 рік, дно хвилі – на 1939 рік)	Більшість угод укладалася в рамках реалізації стратегії вертикальної інтеграції. Концентрація злиттів та переважно в промисловості (металургія, машинобудування, нафтопереробка, автомобільна та хімічна промисловість). Перехід від монополістичного ринку до олігополістичного під дією антимонопольного законодавства. Посилення ролі інвестиційних банків у фінансуванні злиттів та поглинань.	Прагнення найбільших виробників досягти переваг вертикальної інтеграції в умовах обмежень на горизонтальні злиття та поглинання, що накладаються антимонопольним законодавством. Відновлення економіки та фондового ринку США під час Першої світової війни, за рахунок чого спростилося залучення позикових коштів для фінансування злиттів та поглинань.	Обвал фондового ринку у 1929 році («Чорний четвер»), настання Великої депресії.
1940–1980 роки (пік хвилі припав на 1969 рік, дно хвилі – на 1980 рік)	Більшість угод (до 80%) здійснювалася в рамках реалізації стратегії діагональної інтеграції. Відсутність ринкового та технологічного зв'язку між підприємствами створених конгломератів, через що на чільне місце під час ухвалення рішення про здійснення інтеграційної угоди ставилося збільшення прибутку на акцію, заради чого об'єдналися компанії. Поширення фінансування угоди не грошима, а акціями покупця.	Післявоєнний бум в економіці. Поширення антимонопольного законодавства не тільки на горизонтальні, але й на вертикальні злиття та поглинання, прагнення найбільших виробників до диверсифікації ризиків, що привело до формування конгломератів. Балансова вартість активів багатьох компаній не відображала їх поточної ринкової вартості,	Податкові реформи, які зробили не вигідними придбання компаній в розрахунок на отримання податкових вигід або збільшення облікового прибутку. Обвал фондового ринку у 1970 році (День Землі). Нафтова криза 1973 року призвела



1	2	3	4
<p>1940–1980 роки (пік хвилі припав на 1969 рік, дно хвилі – на 1980 рік)</p>	<p>Ухвалення рішень про здійснення злиттів та поглинань не акціонерами, а менеджментом компанії. Придбання менш великими компаніями більших (в період I–II хвиль існувала зворотна тенденція). Часте використання частки придбаної компанії як предмета застави для отримання грошових коштів заради здійснення подальшого поглинання. Ринок злиттів та поглинань, раніше повністю локалізований у США, починає формуватися також у Європі.</p>	<p>про що власники часто не були обізнані. Прагнення покупців до отримання податкових вигід, зокрема перенесення збитку компанії, що купується, на зменшення прибутку покупця, зменшення оподаткованого прибутку на суму відсотків за позиковими коштами, взятими для придбання компанії. Можливість збільшення бухгалтерського прибутку під час оплати компанії, що купується акціями покупця.</p>	<p>до спаду в економіці. Ефективність ринку цінних паперів, який в довгостроковому періоді негативно реагує на ціну акцій компанії, що показують високі прибутки за рахунок бухгалтерських маніпуляцій, а не за рахунок реальної економічної ефективності господарювання.</p>
<p>1981–1991 роки (пік хвилі припав на 1986 рік, дно хвилі – на 1991 рік)</p>	<p>Більшість угод укладалася в рамках реалізації стратегії горизонтальної інтеграції. Концентрація злиттів та поглинань в тих галузях економіки, де державне регулювання було послабленим, а саме фармацевтичній промисловості, авіаційних перевезеннях, банківському секторі, нафтопереробці. Велике поширення фінансування злиттів та поглинань за допомогою LBO (“Leveraged Buyout” – «випук борговим фінансуванням»). Придбання акцій конгломератів, що утворились у 1960-х роках, за безцінь. Різне збільшення середньої вартості інтеграційної угоди (з 49,8 млн. дол. у 1980 році до 215,1 млн. дол. у 1988 році). Велика кількість ворожих поглинань. Істотне зростання складності здійснення інтеграційної угоди. Ринок злиттів та поглинань, раніше повністю локалізований у США та Європі, починає формуватися в Азії.</p>	<p>Продаж компаній, придбаних під час третьої хвилі злиттів та поглинань, власниками, що зіткнулися з труднощами управління диверсифікованим бізнесом, а також високою вартістю обслуговування кредитів, узятих для покупки цих компаній. Прагнення великих корпорацій отримати за рахунок ворожого поглинання надприбутку за дуже короткий період часу.</p>	<p>Обвал фондового ринку у 1987 році («Чорний понеділок»). Уповільнення зростання економіки наприкінці 1980-х років. Обвал ринку «сміттєвих» облигацій, які широко використовувалися для фінансування інтеграційних угод за допомогою LBO, у 1990 році.</p>
<p>1992–2002 роки (пік хвилі припав на 2000 рік, дно хвилі – на 2002 рік)</p>	<p>Більшість угод укладалася в рамках реалізації стратегії горизонтальної інтеграції у фрагментованих галузях економіки (телекомунікації, енергетика, охорона здоров'я). Істотне збільшення кількості транснаціональних угод. Зменшення кількості ворожих поглинань у США (при цьому в Європі спостерігається бум таких угод), збільшення угод, які фінансуються</p>	<p>Спад напруги в міжнародних відносинах, посилення процесів глобалізації. Необхідність підвищення ефективності низки галузей (наприклад, охорони здоров'я, фармацевтики, біотехнологій) створила передумови для злиттів та поглинань заради використання переваг укрупнення</p>	<p>Обвал фондового ринку у 2000 році («Пузир доткомів»).</p>

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
1992–2002 роки (пік хвилі припав на 2000 рік, дно хвилі – на 2002 рік)	власним, а не позиковим капіталом, оскільки більша частина інтеграційних угод відбувалася зі стратегічних, а не спекулятивних мотивах. Збільшення обсягів угод, вимірюваних десятками мільярдів доларів.	бізнесу. Бум на фондовому ринку привів до появи «нових» грошей для проведення злиттів та поглинань. Зниження транспортних та комунікативних витрат у зв'язку зі стрімким розвитком технологій привело до розширення ринків збуту великих корпорацій за національні межі.	Обвал фондового ринку у 2000 році («Пузир доткомів»).
2003–2013 роки (пік хвилі припав на 2007 рік, дно хвилі – на 2013 рік)	Більшість угод укладалася в рамках реалізації стратегії транскордонної горизонтальної та вертикальної інтеграції. Різне зростання інтеграційних угод в галузях, пов'язаних з будівництвом, видобувною промисловістю, фінансами. Фінансування найбільших угод за рахунок коштів гігантських фондів прямого інвестування (при цьому за рахунок дешевизни позикових коштів більша частина угод фінансувалася коштами, а не цінними паперами). Збільшення кількості інтеграційних угод на ринках, що розвиваються (насамперед, азійських). Подальше зниження рівня ворожих поглинань у США та Азії за збереження високого рівня в Європі. Зниження частки ринку злиттів та поглинань США на світовому ринку злиттів та поглинань.	Низькі процентні ставки по кредитах після економічного спаду, спровокованого терактом 11 вересня 2001 року, підтримувані Федеральною резервною системою США на тлі відновлення економіки. Зростання фондового ринку. Зростання цін на сировину, що привело до надлишку грошових коштів у його виробників. Підтримка мегаугод зі створення національних корпорацій, а саме світових лідерів у своїй галузі урядами окремих країн (наприклад, Росії, Італії, Франції).	Обвал фондового ринку 2007–2008 років, світова фінансова криза. Уповільнення економічного зростання розвинених країн у 2008–2009 роках.
2014 рік – сьогодні	Збільшення кількості угод у високотехнологічних галузях промисловості (авіаційна та космічна, автомобільна, хімічна) та сфері послуг за їх зниження у фінансовому секторі та добувній промисловості. Подальше збільшення частки транскордонних угод (переважно між компаніями розвинених країн і країн, що розвиваються). Збільшення масштабів мегаугод (сім угод обсягом від 55 до 130 млрд. дол. США за 2013–2015 роки на загальну суму 561 млрд. дол. США). Посилення ролі ринку інтеграційних угод країн, що розвиваються, перш за все країн БРІКС (Бразилія, Індія, Китай, Росія, ПАР).	Відновлення економіки після спаду у 2007–2009 роках. Падіння світових цін на сировину, що викликало перенесення інтеграційної активності з видобувних галузей промисловості в обробні. Втручання держави в ринок інтеграційних угод (і як учасника, і як регулятора).	

Джерело: доопрацьовано автором на основі джерела [1]

Таблиця 2

Світові обсяги угод з об'єднання компаній, трлн. дол.

2000 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік
3,4	1,36	1,86	2,7	3,9	4,74

Джерело: створено автором на основі джерела [2, с. 958]

Таблиця 3

Активність у сфері злиттів та поглинань по країнах у 2006–2007 роках

Країна	2007 рік		2006 рік		Зростання в грошовому вимірі, %
	вартість угод, млрд. дол.	кількість угод	вартість угод, млрд. дол.	кількість угод	
США	1 561,1	7 103	1 531,2	7 405	2
Великобританія	566,0	2 936	359,0	2 837	58
Канада	258,7	1 761	155,0	1 245	67
Голландія	219,6	364	69,8	505	215
Росія	185,0	812	100,8	1 257	84
Іспанія	180,1	878	118,9	708	51
Японія	180,0	3 035	182,5	2 892	-1
Німеччина	176,3	1 144	152,9	1 131	15
Франція	149,8	933	185,9	910	-19
Італія	142,5	534	129,5	629	10
Всього	4 743,8	35 635	3 913,3	33 377	21

Джерело: створено автором на основі джерела [3, с. 672]

4,7% угод, а частка у загальному обсязі склала 3,1%. У 2016 році фонди прямих інвестицій профінансували угоди на 753 млрд. дол., або приблизно 20% від витрачених коштів. У 2017 році активність ринку злиттів та поглинань досягла рекордного рівня по всіх регіонах. Однак найбільше цей ринок збільшився в Європі, а саме на 34% (до 1,96 трлн. дол.). За цим показником регіон вперше обійшов США, де ринок збільшився на 2% до позначки 1,56 трлн. дол. І це є важливою відмінною особливістю сьомої хвилі злиттів та поглинань. Слід зазначити, що США зберігають лідируючі позиції в рейтингу лідерів злиттів та поглинань по країнах.

Щодо галузей економіки, в яких здійснювались операції з M&A, то найбільша активність спостерігалася в секторах, де для поглинань потрібні були позичені гроші. Обсяг злиттів в енергетичному секторі у 2000 році збільшився вдвічі (частка в обсязі 2016 року становила 25%), в секторі нерухомості втричі (у 2016 році він становив 16%), у фінансовому секторі становив 25%, зали-

шаючись приблизно на рівні 2014 року, сектор технологічних медіа- та телекомунікаційних компаній знизився на чверть, а саме до 384 млрд. дол. (17%) [4, с. 2148–2177].

Водночас вперше після 2009 року максимальний показник рівня злиттів та поглинань у сфері технологій переступив бар'єр у 100 млрд. євро. При цьому 94% всіх угод за M&A в технологічному секторі у 2016 році склав від 10 млн. до 500 млн. євро. Загальний обсяг угод між Європою та Азією збільшився на 167%. Знаковою угодою стало придбання індійською компанією “Sulex System” англійської “Azure Solutions” за 113 млн. євро, що вивело Індію на європейський ринок M&A. Найбільша кількість угод M&A протягом 2017 року була проведена в секторі IT-послуг та виробництва програмного забезпечення, а саме 66% від загальної кількості угод у світі. Всередині сектору особливо популярними об'єктами поглинань стали компанії, що розробляють і впроваджують програмне забезпечення (близько 63% від загальної кількості трансакцій). Водночас у

2016 році загальна сума угод на ринку злиттів та поглинань знизилась до 36 млрд. євро проти 44 млрд. євро у 2015 році.

Згідно з даними компанії “PWC” в наступні роки можна очікувати посилення ролі Азії, зокрема Індії, в технологічному секторі, водночас азіатські компанії будуть активно вивчати можливості M&A на європейському ринку [5, с. 384].

У 2016 році оголошено про мегаугоди на 1,56 трлн. дол., хоча за обсягом рекорд 1999 року не був побитий, число угод на суму понад 5 млрд. дол. вперше перевищило 10 065. У трійці найбільших слід назвати злиття німецьких “E.O.” та “Endesa”, франко-бельгійських “Sues” та “Gaz de France”, “Mittal Steel” та європейської “Arcelor”. Не змінилася за 6 років лише ієрархія інвест-банків. Найбільше угод підготовлено “Goldman Sachs” (438 на 1,1 трлн. дол.), “Citigroup” (418 на 1 трлн. дол.) та “Morgan Stanley” (403 на 979 млрд. дол.).

Слід зазначити, що M&A, конкретні схеми та механізми, крім значущих чинників, залежать від особливостей галузей, в яких вони відбуваються, а також специфіки країни, соціокультурних традицій. У глобалізованій економіці міжнародним M&A віддається перевага нових зарубіжних інвестицій, які зазвичай вимагають відносно великих організаційних зусиль та витрат.

Міжнародні M&A є механізмами щодо структурної перебудови моделей розвитку національних економік та саме впровадження її технологічної моделі. За рахунок M&A відбуваються вертикальні інтеграції та диверсифікація виробництва в основних

галузях обробної промисловості, а також у сфері галузей «нової економіки». В результаті змінюються характер галузей, їх міжнародна конфігурація, формуються глобальні конкурентоспроможні галузі, зокрема автомобільна, сталеливарна, алюмінієва.

**Висновки.** Злиття можуть підвищити ефективність компаній, що об'єдналися, але вони ж можуть і погіршити результати поточної виробничої діяльності, посилити тягар бюрократії. Найчастіше дуже складно заздалегідь оцінити те, наскільки великими можуть бути зміни, викликані злиттям або поглинанням. Але результати безлічі досліджень щодо вимірювання чистого ефекту вже вироблених злиттів та поглинань дають дуже суперечливі, часто абсолютно протилежними є висновки.

Згідно з даними “Mergers&Acquisitions Journal” 61% усіх злиттів та поглинань компаній не окупає вкладених у них коштів. А дослідження 300 злиттів, що відбулися за останні 10 років, проведене “Price Waterhouse”, показало, що 57% компаній, що утворилися в результаті злиття або поглинання, відстають за показниками свого розвитку від інших аналогічних представників цього ринку та змушені знову розділятися на самостійні корпоративні одиниці. Експертами зазвичай зазначаються три причини невдачі злиттів та поглинань, а саме неправильна оцінка поглинаючою компанією привабливості ринку або конкурентної позиції компанії, що поглинається (цільової компанії); недооцінка розміру інвестицій, необхідних для здійснення угоди зі злиття або поглинання компанії; помилки, допущені в процесі реалізації угоди зі злиття.

#### Список використаних джерел:

1. Иванов А. Волны слияний и поглощений на мировом и российском рынках: анализ особенностей, причин возникновения и спада. *Economic Analysis: Theory and Practice*. 2017. Vol. 16. Iss. 3. P. 488–501. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/volny-sliyaniy-i-pogloscheniy-na-mirovom-i-rossiyskom-rynках-analiz-osobennostey-prichin-vozniknoveniya-i-spada>.
2. Рид С.Ф., Лажу А.Р. Искусство слияний и поглощений. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2014. 958 с.
3. Gaughan P.A. *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*. Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons Inc., 2016. 672 p.
4. Martynova M., Renneboog L. A Century of Corporate Takeovers: What Have We Learned and Where Do We Stand? *Journal of Banking & Finance*. 2016. Vol. 32. No. 10. P. 2148–2177. URL: [10.1016/j.jbankfin.2016.12.038](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.12.038).
5. Рудык Н. Методы защиты от враждебного поглощения: моногр. Москва: Дело, 2016. 384 с.

**Чужиков А.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри європейської економіки та бізнесу,  
ДВНЗ «Київський національний  
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ГЛОБАЛЬНИЙ ТРАНСФЕР МЕДІЙНИХ ПРОДУКТІВ

*Прискорення глобальних технологічних процесів, у тому числі інформаційних, внесло суттєві зміни в медійну сферу, попит на продукцію якої зростає доволі швидкими темпами. Розвиткові підприємства у цій сфері сприяло створення нових корпоративних структур (холдингів, кластерів, медійних ТНК), вплив яких на глобальний інформаційний простір важко переоцінити. Сучасна модель глобально-го трансферу медійних продуктів охоплює: систему первинних інформаційних джерел, поліструктурну обробку, оцінювання їхньої валідності, первинне виробництво, проходження через змістовні фільтри, тиражування, просування на глобальних ринках, горизонтальний і секторальний трансфер готових медійних продуктів. Доведено, що в процесі переміщення великих обсягів інформації суттєву роль відіграє глобальна сигнальна система, яка дає змогу об'єктивно оцінити якість, конкурентоспроможність та динаміку трансферу медійних продуктів у світі.*

**Ключові слова:** глобалізація, медійний продукт, медійні бренди, глобальний трансфер, медіа холдинги, колаборація.

*Ускорение глобальных технологических процессов, в том числе информационных, внесло существенные изменения в сферу медиа, спрос на продукцию которой возрастал достаточно быстрыми темпами. Развитию предпринимательства в этой сфере способствовало создание новых корпоративных структур (холдингов, кластеров, медийных ТНК), влияние которых на глобальное информационное пространство трудно переоценить. Современная модель глобального трансфера медиапродуктов охватывает: систему первичных информационных источников, полиструктурную обработку, оценивание валидности, первичное производство, прохождение через фильтры содержания, горизонтальный и секторальный трансфер готовых медиапродуктов. Доказано, что в процессе перемещения больших объемов информации, существенную роль играет глобальная сигнальная система, которая позволяет объективно оценить качество, конкурентноспособность и динамику трансфера медиапродуктов в мире.*

**Ключевые слова:** глобализация, медиапродукт, медиабренды, глобальный трансфер, медиахолдинги, колаборационизм.

## **Chuzhykov A.V. GLOBAL TRANSFER OF MEDIA PRODUCTS**

*The purpose of the paper is to systematically study the transfer of media products in the global economy in the process of their creation, transfer and commercialization in a context of growing dynamics of the world information space. The adoption by the global community of a new information paradigm, in which the media component becomes more and more important every year, fundamentally changed the perception of the nature, dynamics, quality and synergy of the media products created and displaced in space and time. Distinctive features of the new composite model of the steel transfer are: uncertainty of the main location, active network entrepreneurship, outsourcing production, the formation of a polystyrene model of the conglomeration of the media business, the significant influence of cognitive and medi-linguistic factors on the entire technological and commercial process of creation and transfer of media products. The active development of entrepreneurship in the media sector contributed to the formation of a corresponding type of business within which formed its own corporate basis and appropriate infrastructure that ensured the formation of distinctive brands, a fundamentally new model of work with the consumer, content selection, cross-sectoral combination of intellectual products. The active use of contemporary methods of influencing the audience, based on a combination of economic, environmental and psychological approaches, has enabled powerful media companies to take leading positions in global rankings of this kind of entrepreneurship and to ensure the production of high-competitive products, while leaving the relevant sector for national and regional media companies. The acceleration of global tech-*

*nological processes, including informational, made significant changes in the media sphere, the demand for which products grew at a rather rapid pace. The development of entrepreneurship in this area contributed to the creation of new corporate structures, whose influence on the global information space can't be overestimated. It is proved that in the process of moving large volumes of information a significant role is played by the global signaling system, which allows to objectively assess the quality, competitiveness and dynamics of the transfer of media products in the global world as a target of paper research.*

**Key words:** *globalization, media product, media brands, global transfer, media holdings, collaboration.*

**Постановка проблеми.** Стрімкий розвиток економічних відносин у глобальному середовищі суттєво вплинув на сучасний ринок інформаційних послуг, який упродовж останньої чверті століття наочно демонструє надвисоку динаміку, значну диверсифікацію створювальних медійних продуктів, а також досить показове зростання доходів медійних корпорацій, кластерів, холдингів. Водночас суттєвою проблемою стала ідентифікація місця виробництва цього специфічного продукту, особливостей його просування на глобальних ринках, а також процесу адаптації до національних умов сприйняття. З огляду на це пропонується дослідження закономірностей трансферу медійних продуктів, їхнього життєвого циклу та конкурентоспроможності на глобальних секторальних ринках наочно ілюструє актуальність медійної проблематики, її значущості та важливості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Попри те, що актуальність пропонованих досліджень не викликає сумнівів, як показав аналіз, сучасних публікацій, що мають глибокий міжпредметний аналіз, є поки що досить мало. Насамперед це стосується вітчизняних учених, проте і поміж західних науковців нерідко трапляється суто відомчий підхід, коли вивчаються, приміром, особливості менеджменту в медіа, як це робить L. Küng [1], досліджується кореляція рейтингів між TV і соціальними медіа, яку запропонували M – H. Cheng, Y – Ch. WutaM – Ch.Chen[12], аналізуються особливості так званого смарт-телебачення, що використали в своїй праці K. Irgion, N. Helberger [15]. Слід зауважити, що окремі статті вчених присвячені психології медіа (D. Giles [2], Л. Верт [3]), ринковій логістиці соціальних медіа (Ch. Laurell, Ch. Sandström[13]) та іншим, як правило, більш вузьким аспектам медійних

порівнянь та зіставлень. Праці, що присвячені трансферу медійних продуктів, являють собою швидше виключення, аніж правило.

**Мета статті** полягає у системному дослідженні трансферу медійних продуктів у глобальній економіці в процесі їхнього створення, переміщення та комерціалізації в умовах зростаючої динамізації світового інформаційного простору.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Створення глобальних мереж інформації суттєво вплинуло на характер та динаміку руху тих масивів інформації, котрі створюються, формалізуються, комерціалізуються та рухаються по світу з доволі високою швидкістю і зумовлюють, таким чином, прийняття важливих політичних і економічних рішень, основними реалізаторами яких виступають уряди, корпорації, глобальні інститути. До цього слід додати також глобальний трансфер технологій, систему захисту прав інтелектуальної власності, аутсорсингову модель організації медійного бізнесу, перенесення значної частини життя суспільства в глобальні мережі тощо. Водночас потребує чіткого визначення термін «трансфер» та його функціональна ідентифікація дотично до медійних продуктів, що постійно створюються в світі та які практично не обмежені у своєму русі в процесі глобального переміщення результатів діяльності тих компаній та окремих осіб, що задовольняють досить специфічні потреби споживачів в інформації, художніх образах та оцінюванні характеру тих фундаментальних змін, що мають місце в світі зараз. З нашого погляду, дослідження подібного роду процесів не може мати лише економічний, психологічний, культурний або ж який-небудь інший характер, адже являє собою сукупність проблем ідентифікації тих глобальних інформаційних процесів, що

вирують у сучасному середовищі та визначають основні тренди подальшого планетарного розвитку.

Саме з таких системних позицій підійшов до дослідження трансферу медійних продуктів швейцарський дослідник L. Küng, котрий проаналізував цілу низку важливих складників сучасного менеджменту медіа, до яких він відніс: медіаіндустрію, управління технологічними змінами, креативізацію та інновації, когнітивність, культуру і, нарешті, організаційну структуру [1, р. 107; р. 124; р. 144; р. 165; р. 180]. Водночас наведена ним у 2009 році схема дослідження з позиції сьогодення потребує численних уточнень та доповнень, адже, як відомо, суттєво зросла когнітивна складова частини інформаційної революції, а тому її психологічне наповнення має бути представлене новим змістом. Ось чому сучасні медіа мають розглядатися відтепер не лише як бізнес, а й через призму поведінки споживача/користувача. Саме на такому підході концентрує свою увагу D. Giles [2, р. 139–141], а також Л. Верт, який запропонував проводити дослідження медіа через цілу низку ефектів, котрі не завжди визначають суто економічні процеси, втім суттєвою мірою впливають на них (асиміляції, ефект бумерангу, формування колективних знань, методи контрастів, спостерігача, Пігмаліона тощо) [3, р. 401]. Також варто зауважити, що вже у середині десятих років XXI ст. у центрі уваги психологів опинилися ті мас-медіа, вплив яких на організацію системних досліджень фінансових ринків та аналізу економічних шоків виявився доволі значущим за рахунок значного зростання активності споживачів. За G. Birz [4], внаслідок таких змін цілком можливим стає прогнозування зростаючої ролі впливу медіа на ймовірність оцінювання прямої й опосередкованої комерційної інформації, що надходить на різні сегменти глобального ринку.

У сучасних умовах використовувати словосполучення «трансфер медійного продукту» можна, на нашу думку, щонайменше у трьох важливих значеннях. По-перше, це докорінне змінення контенту передач, випус-

ків, повідомлень, створювальної реклами. По-друге, активне брендуння соціальних мереж та їхня кооперація з телехолдингами й окремими глобальними місцевими телерадіокомпаніями, при цьому важливим елементом такої колабораційності залишається довіра до джерела інформації. По-третє, це розвиток smart-TV, вплив якого може доволі швидко змінити розстановку ринкових сил у ЗМІ.

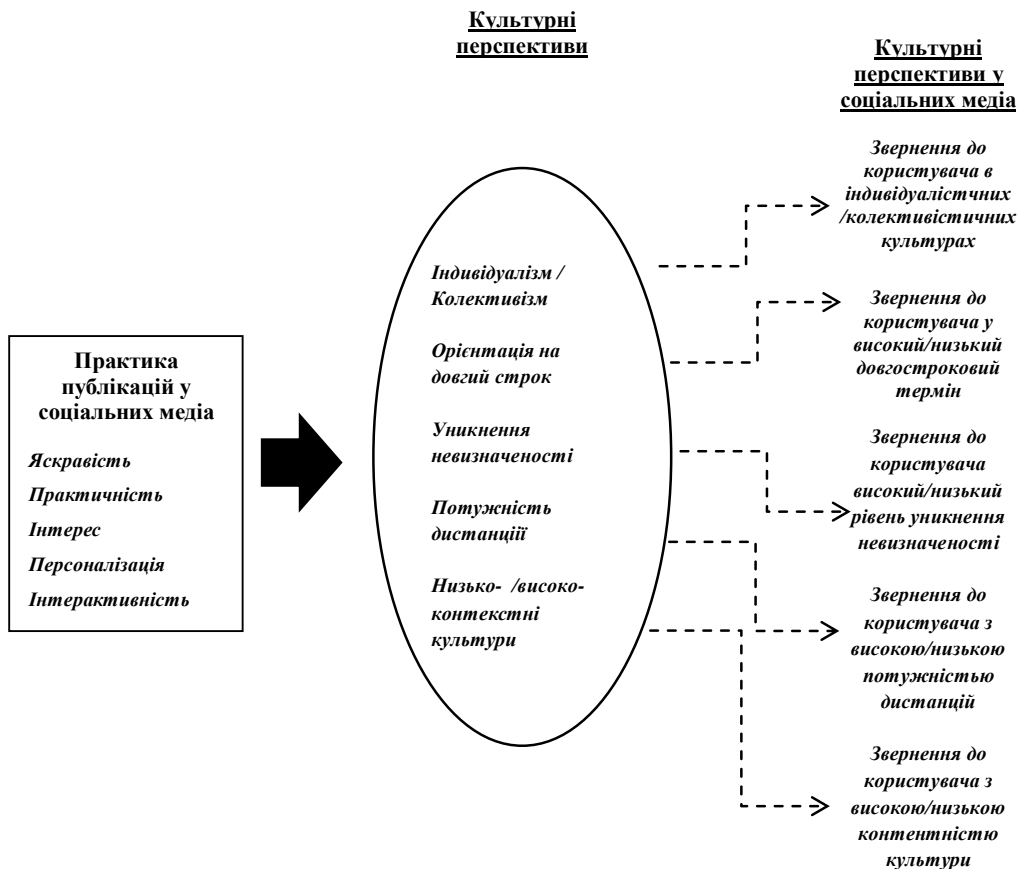
З огляду на це надзвичайно важливим є дослідження трендів трансформації медіа, які російський науковець Й. Дзялошинський нарахував три: зміна аудиторії, в основі якої лежать процеси сегментування та диференціації смаків та уподобань; трансформація систем авторства за рахунок запровадження так званого «вірусного редактора», який з часом може змінити репортера; розширення діалогів через зростаючу інтерактивність [5, р. 75–76]. Природно, що запропоновані зміни приведуть, на думку цього автора, до формування декількох важливих матриць. У Й. Дзялошинського це вертикальна (суб'єкти комунікацій розподілені по вертикалі, держава є домінантом, має місце обмежений доступ до інформації, є право на самовираз, котрий надається лише статусним індивідам); горизонтальна (партнерські відносини, механізм зворотного зв'язку, вільний доступ до інформації); гібридна (розподіл суб'єктів по групах, в яких є горизонтальні зв'язки, між групами – вертикальні, частковий доступ до інформації) матриці [5, р. 77–78]. Таким чином, з позиції матричного підходу ми завжди матимемо поліструктурний трансфер інформації, що «запакована» у певну оболонку, котра має певне комерційне, дискурсне, соціальне, політичне та психологічне наповнення (контент, що формує поведінку).

Важливим доповненням до заявленого вище може слугувати цілком слушне зауваження О. Чернавського про посилення впливу цифрового простору на глобальне середовище та формування нового змісту, в котрому, як вважає автор, мають бути наявними такі види контенту, як: час для інтеракції – занурення, інтерактивність – участь, а також так званий ігровий контент [6, с. 74].

Нерідко високі рейтинги того чи іншого мас-медіа визначає довіра споживачів до його бренду (BBC, CNN, Facebook). Характерним прикладом, з огляду на це, може слугувати модель оцінювання крос-культурних перспектив управління брендом за умов того, що перші місця станом на певний відрізок часу у минулому посідали інші ЗМІ внаслідок більш швидкої діджиталізації, кращої, ніж у конкурентів, а також реалізованих/нереалізованих переваг глобальних економічних і інформаційних процесів. Свою графічну гіпотезу зазначеного процесу запропонували

канадські дослідники Н.Сh. Lin, Н. Swarra, Р. Bruning [7]. Детально описані ними можливі варіанти подальших крос-культурних відносин у соціальних медіа досить повно визначають можливі наслідки індивідуалізації/колективізації (рис. 1).

Не менш важливу ідею трансферу довіри до комунікативного бренду запропонували китайські дослідники L. Liu, M. Lee, J. Chen, які в процесі опитування споживачів та проведеного ними системного аналізу змогли ідентифікувати відношення до цієї проблеми різних вікових груп населення,



**Рис. 1. Крос-культурні перспективи управління пост-популярністю бренду\* за Н – Ch. Lin, Н. Swarra, Р. Bruning [7, р. 5]**

\* Наведена на рис. 1 модель показує рекомендовану практику розвитку соціальних медіа щодо конкретних культурних позицій. Ця модель демонструє те, що соціальні медіапрактики, які запропоновані людям з різними культурними перспективами (жирна лінія), можуть сприйматися відповідно до різниці цих культурних перспектив (штрих-пунктир).



котре, як виявилось, не було однаковим [8]. Доволі цікавою є позиція білоруського науковця О. Сарни, який не лише дослідив три нові парадигми (культурно-історичну, соціально-психологічну та лінгвістичну) [9, р. 88–89], а й запропонував декілька нових підходів до оцінки змісту медіа-інформації, які постійно з'являються у процесі її трансферу. Ними виявилися концептуальний, що дає змогу оцінити в медіатексті наявність сенсових універсалій; контент-аналіз, який сприяє виявленню закономірностей використання концептів, а також неративний (логіка розкриття сюжету), лінгвопрагматичний, інтертекстуальний [9, р. 88–89]. Подібного роду підходи відкривають можливості для чіткого позиціонування приналежності того чи іншого ЗМІ, дають змогу ідентифікувати позицію його засновників і власників, а також сформулювати можливу модель фінансування. Водночас конче важливою є ідеологія, яку несуть інформаційні сповіщення, розвиток партійних трендів, тиражі газет та журналів, телеаудиторія, а також кількість тих, що «відвідали» сайт тощо. Звичайно, рейтинг того чи іншого медіа суттєвою мірою залежить від його креативності та неповторності, які охоплюють художній, звуковий, візуалізовані ряди, а також сенсорний дизайн. На думку І. Шабут та Н. Станкевич, будь-які сучасні медіа повинні мати свою стратегію креативної комунікації, центральним місцем якої й водночас основним індикатором є «високий ступінь залученості споживачів» [10, с. 1]. Слушну ідею щодо своєрідних «фільтрів» інформації запропонував Е. Якубенко. У цього автора важливими елементами так званої медійної конвергенції медіа виступають три види редакцій: мультимедійна, що скерована на друковані й онлайнві видання; інтегрована, яка спеціалізується на створенні контенту, розвитку інформаційних каналів, відповідає за друковані і цифрові видання; крос-медійна, що базується на принципі взаємного обміну інформацією та забезпечує випуск друкованих та онлайнвих видань, відео- та аудіопродукції тощо [11, с. 3]. Тож недивно, що зазначений вище науковець на

підставі прогнозованої ним градації обґрунтував три види наявних зараз ЗМІ: медіа (місцеві), гіпермедіа (розширені засоби доставляння інформації) та транс-медіа (соціальні мережі) [11, с. 4]. Принципово погоджуючись із подібного роду градацією, тим не менше, варто зауважити, що вона, на нашу думку, мала б виглядати більш обґрунтованою і чітко позиціонованою не лише своїми розмірами на медіаринку, а й основними гравцями, які охарактеризовані автором поверхнево.

Проте хотілося би звернути увагу на те, що саме визначає комерційний успіх того чи іншого телеканалу або ж соціальних медіа. На думку більшості експертів, це рейтинги каналів, передач, а також частота відвідуваність сайтів. Такий досить однобічний, на перший погляд, підхід є доволі важливим, адже може слугувати яскравим підтвердженням того, що процеси інформаційної інтеграції набирають подальших обертів і відтепер майже усі телепередачі можна дивитися через мережу інтернет. Водночас говорити про відмирання телебачення передчасно, адже створений у його межах контент з часом чи одночасно стає змістом інтернету. Тому до визначення віртуального масштабу телеаудиторії варто додати ще й користувачів інтернету, які протягом доби, щоправда у різні часи, переглядають телепрограми, розміщені у «глобальному павутинні». Тому слід зауважити, що в умовах сьогодення активно набирає обертів процес обміну рейтингами, або ж, що було абсолютно правильним, має місце дифузія оцінювання економічної ефективності медіабізнесу. Доволі сміливу спробу подібного оцінювання здійснили тайванські дослідники М.-Н. Cheng Y. Ch. Wu та М.-С. Chen (рис. 2; рис. 3).

З наведених вище рисунків випливає, що фактори ідентифікації уподобань медіаспоживачів можуть змінюватися з часом і суттєво впливати на випуск тих чи інших медіапродуктів, що забезпечують певні лідерські позиції відповідним ЗМІ, їхнім групам, а також конгломератам, які утворюються у світі в процесі реагування цього виду бізнесу на зростаючі потреби конс'юмерів.



Рис. 2. Інтеграційна поведінкова модель за М-Н. Cheng Y-Ch. Wu, М-Ch. Chen [12, р. 285]

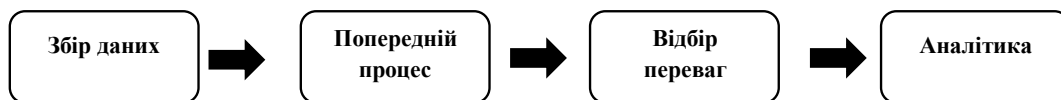


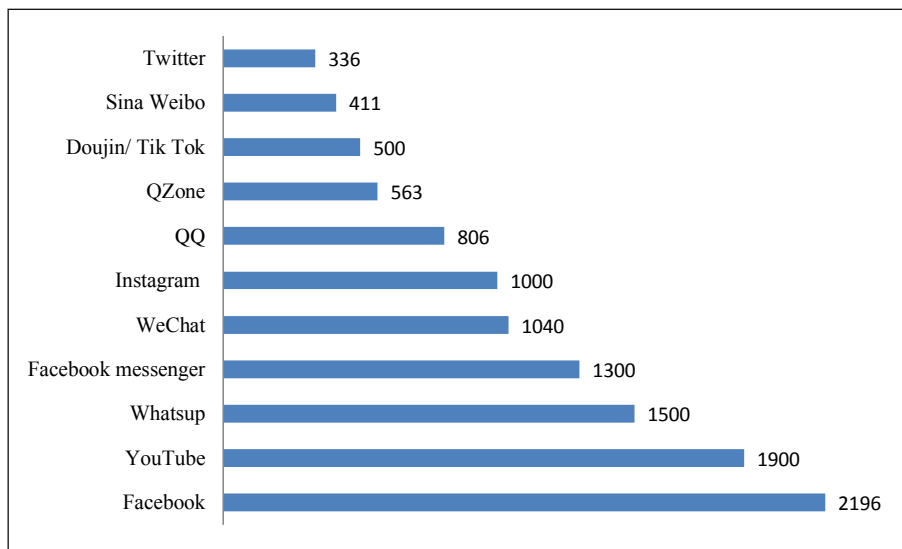
Рис. 3. Рамкова структура соціальних медіа за М-Н. Cheng Y-Ch. Wu, М-Ch. Chen [12, р. 285]

Описані вище тенденції глобального медіа-простору далеко не завжди корелюються з ринковою логікою, адже, крім отримання прибутку, є ще ціла низка інших факторів, що прямо або опосередковано впливають на характер динаміки інформаційного середовища, серед яких важливе значення мають: вплив політичних партій та судових інституцій, демографічна та етнічна ситуація в країні, наявність домінуючих тенденцій у суспільстві, його національна пам'ять, авторитетні експертні висновки і, знову ж таки, ЗМІ, як іноземні, так і вітчизняні, певний рівень культури населення та його готовність сприймати / не сприймати нові тенденції та інституціональні зміни, виявляти прихильність до певної парадигми розвитку (екологічної, нульового економічного зростання, мережної тощо). Досить цікаву модель соціального опитування так званої non-ринкової логіки (non-marketlogics) запропонували два шведські науковці – Ch. Laurell,

Ch. Sandström, які активно використовують у своїх дослідженнях різного роду опитування, внаслідок чого з'являються так звані основні фактори або їхні групи, вплив яких на прийняття рішень доволі вагомий. Прирізом до числа лідерів, соціальних медіа, як показали розрахунки, вони відносять діячів суспільної економіки (17,3%), політиків (9,2%), дослідницькі інститути (6,8%), непрофесіоналів (5,9%), експертів-професіоналів (5%) [13, р. 6].

Не менш важливим аспектом трансферу сучасних медіа є корпоративне лідерство або ж позиції, які посідає той чи інший вид ЗМІ (у нашому разі йдеться про соціальні мережі), конкретні домінування яких зазнають постійних змін. Головним індикатором при цьому є чисельність користувачів/глядачів (рис. 4).

Як видно з рисунку, безперечними у світі є позиції Facebook, YouTube, WhatsApp та FacebookMessenger, загальна кількість користувачів яких становить 6,9 млрд. осіб, що є



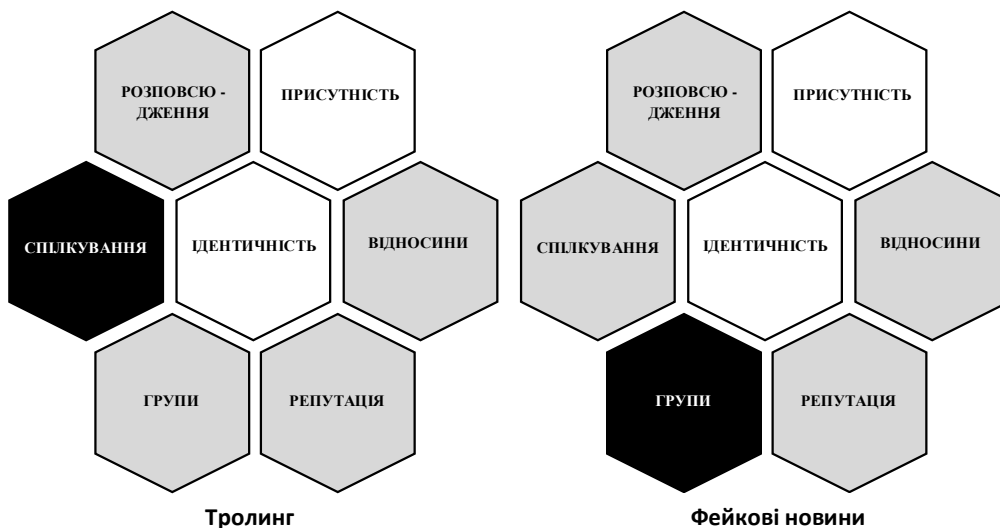
**Рис. 4. Найбільші за кількістю користувачів (млн. осіб) соціальні мережі, станом на поч. липня 2018 р., за даними Global social medi ranking 2018 [14]**

зіставним із загальною кількістю населення планети. Їхня популярність є надзвичайно високою, а тому можна констатувати, що вони є надзвичайно цікавими для рекламних компаній у процесі створення цілої низки медійних продуктів. Водночас слід підкреслити, що ареною їхньої комунікації виступає весь світ. Проте подібного роду рейтинговість зазнає постійних змін, що мають прояв у перманентній динаміці, швидкості отримання інформації, доступності. Неабияке значення має дизайн та креативність. Тому можна спрогнозувати, що новим важливим індикатором технологічного розвитку ЗМІ стане вже найближчим часом характер смартифікації усіх інформаційних процесів, що формують візуалізований медійний простір. Принагідно слід зауважити, що йдеться не лише про, як зазначають нідерландські дослідниці К. Iriou, N. Helberger, розумне телебачення, а й також про онлайн-інтернет. З огляду на це, автори застосовують термін «медіаплюралізм» (mediapluralism), що має виступати своєрідним антиподом зростаючій персоніфікації [15, р. 9–10]. З нашої позиції, найбільший конвергентний зміст будуть мати ті медійні підприємства, яким вдасться

сформувати інформаційну гібридну основу, в котрій процеси креативізації, комерціалізації, індивідуалізації/колективізації будуть гармонізовані в межах створення новітньої інформаційної платформи. Проте варто розуміти, що водночас буде чимало перешкод цьому, що зумовлено своєрідними «вкиданнями» в інформаційний простір тієї чи іншої держави цілих блоків асиметричної інформації, що здобули назви за Ch. Baccarella, T. Wagnetta, іншими німецькими і канадськими дослідниками тролінгів (Trolling) та фейкових новин (FakeNews). Зазначені вище інформаційні загрози подані на рис. 5.

Як випливає з рисунку, найбільший ефект від надходження асиметричної інформації у разі тролінгу мають розмови, натомість під час надходження фейкових новин виграють цільові групи. І у першому, і у другому випадках неабияке значення мають розповсюдження, відносини, репутація.

Описані вище особливості глобального трансферу медіапродуктів чітко віддзеркалюють характер поліструктурності їхнього переміщення та залежності від місцевих умов демонстрації адаптованих форматів, мережних можливостей, секторальних пере-



**Рис. 5. Конструювання прихованих функціональних можливостей тролінгу та фейкових новин за Ch. Vaccarella, T. Wagner, J. Kietzmann, L. McCarthy [16, p. 435]**

ваг, горизонтальних регуляторів тощо. Крім цього, сюди слід віднести наявність глобально-регіональної таксономії і зумовлену нею ієрархічність відносин між компаніями, структурами, кластерами, холдингами й мережами. Спроба автора представити подібного роду глобальний трансфер медійних продуктів подана на рис. 6.

На наведеній схемі графічно подані своєрідні рушійні сили глобального виробництва медіапродуктів та їхнього руху в сучасному інформаційному середовищі. Саме ці джерела (інформації, художніх образів та рекламних запитів) зумовлюють відповідну динаміку переміщення, створення нових ієрархічних, технологічних та фінансових зв'язків. Нерідко це породжує між медіапідприємствами колабораційні відносини, які передбачають наявність конкуренції і водночас елементів кооперації на певних етапах створення інформаційного, художнього, рекламного продукту, або ж його відповідну експлуатацію за межами країни-виробника.

Нерідко перелічені вище джерела супроводжують чимало так званих «шумових сигналів» щодо якості, естетичної цінності й відповідної комерційності наявних трьох

основних джерел. У разі нехтування цим можуть виникнути відповідні інформаційні асиметрії, що невпинно веде до збитковості форматів. Тому наступний етап охоплює поліструктурну обробку отриманих сигналів та оцінювання надійності джерел. Це дає змогу допустити отримані та оцінені інформаційні бокси до етапу створення первинних медійних продуктів, після виробництва яких їхній зміст має бути перевірений з огляду на щонайменше шість базових фільтрів. При цьому значна частина створених раніше версій форматів може бути заблокована як така, що була відхилена системою фільтрів. Проте варто зазначити, що певна частина медіапродуктів відправлятиметься на доопрацювання, вибраковування, а також на створення завершеного медіапродукту, що підлягає тиражуванню та просуванню на відповідних ринках. При цьому варто розуміти, що горизонтальний (користуючись термінологією ЄС – це мікс-споживання) та секторальний (спеціалізований попит на відповідні сайти, телепродукцію, інформацію) трансфер виробленого медіапродукту через систему глобальних мереж забезпечуватиме зворотний зв'язок із джерелами надходження сигналів, що наявно

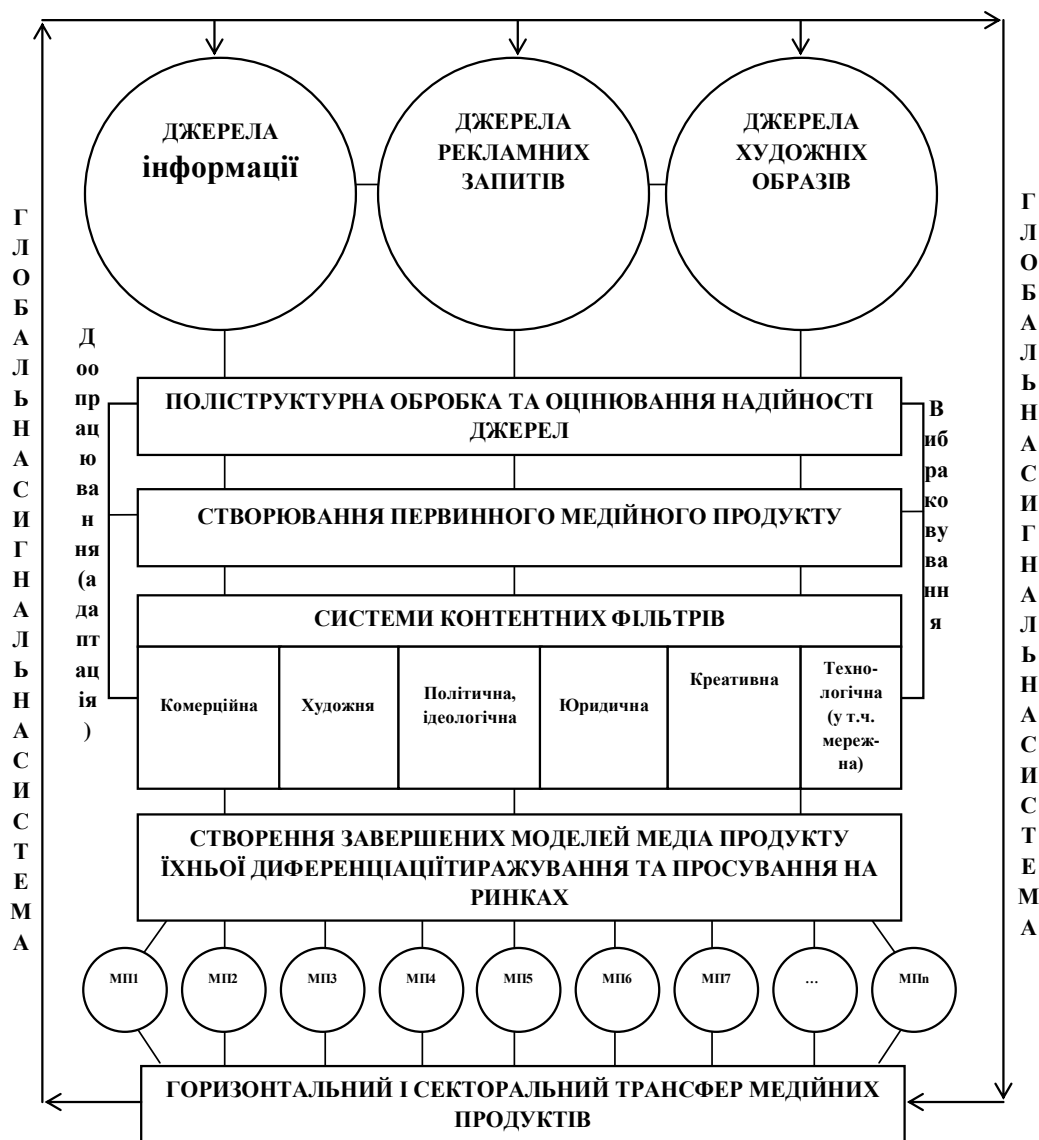


Рис. 6. Глобальний трансфер медійних продуктів (МП)

Джерело: розроблено автором

вказуватиме на зростаючу циклічність змін на етапах створення медійних продуктів та загострення на кожному з них конкурентних відносин.

**Висновки.** Прийняття глобальною спільнотою нової інформаційної парадигми, в котрій медійний складник з кожним роком стає все більш значущим, принципово змі-

нило уявлення про характер, динаміку, якість і синергію створюваних і переміщених у просторі і в часі (з огляду на наявність часових поясів на планеті) медійних продуктів. Відмінними рисами нової композитної моделі трансферу стали: невизначеність (прихованість) головної локації, активне мережне підприємництво, аутсорсингове продукування,

формування поліструктурної моделі конгломерації медійного бізнесу, суттєвий вплив когнітивних та медіалінгвістичних чинників на весь технологічний та комерційний процес створення і трансферу медіапродукції. Активний розвиток підприємництва у сфері медіа сприяв становленню відповідного типу бізнесу, в межах якого сформувалася своя корпоративна основа та відповідна інфраструктура, котра забезпечила формування впізнавальних брендів, принципово нової моделі роботи зі споживачем, селектування контенту, міжсекторальне комбінування інтелектуальних продуктів (книга або інше друковане видання) – фільм – TV – інтернет). Активне застосування сучасних методик впливу на аудиторію, в основі яких лежить поєднання економічних, екологічних і психологічних підходів, дало змогу потужним медіакомпаніям поси-

сти провідні місця в глобальних рейтингах цього виду підприємництва та забезпечувати випуск висококонкурентної продукції, залишаючи при цьому відповідний сектор для національних і регіональних медіакомпаній.

Сучасна модель глобального трансферу медійних продуктів являє собою глибоко інтегровану систему первинних інформаційних джерел, їхньої поліструктурної обробки та оцінювання надійності, виробництва, контентних фільтрів, тиражування та просування на різнотаксономічних ринках первинного медіа і горизонтального та секторального трансферу готової продукції, що забезпечує за допомогою глобальної сигнальної системи циклічність, зростаючу конкурентноспроможність та, відповідно, медійний синергізм, що зумовлений поширенням колабораційних відносин у глобальній економіці.

#### Список використаних джерел:

1. Küng L. Strategic management in the media. Los Angeles: Sage, 2009. 248 p.
2. Giles D. Psychology of the Media. New York: Palgrave Macmillan, 2010. 240 p.
3. Верт Л. Экономическая психология. Теоретические основы и практическое применение. Пер. с нем. Х.: Издательство Гуманитарный Центр, 2013. С. 432.
4. Birz G. Stale Economic News, Media and Stock Market. Journal Economic of Psychology. 2017. – № 3. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.joer>. (дата звернення 03.02.2017)
5. Дзялошинский Й. Медиалингвистика в контексте формирующихся медиа. Гуманитарный вектор. 2014. № 4 (40). С. 74–83.
6. Чернавский А. Особенности современного медиапотребления и феномен новых медиа. Власть. 2015. № 7. С. 73–75.
7. Lin H., Swarna H., Bruning P. Takinda. Global view on brand post popularity: Six social media brand post practices for global markets. Science Direct. 2017. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.bushor.2017.05.006>. (дата звернення 03.11.2018)
8. Liu L., Lee M., Liu R., Chen J. Trust transfer in social media brand communities: The role of consumer engagement. International Journal of information Management. 2018. № 41. С. 1–13.
9. Чорна А. Анализ контента в исследованиях новых медиа. Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 7. Философия. 2014. № 3 (23). С. 88–98.
10. Шибут И., Станкевич Н. Стратегии креативной коммуникации в современных медиа. Электронная библиотека Белорусского государственного университета. URL: <http://elib.bsa.by/nandle/123456789/185889> (дата звернення 08.11.2018)
11. Якубенко Е. Конвергенция как фактор формирования современного медиа – рынка. Вестник Брянского государственного университета. – 2018. № 1 (35). URL: <https://cyberleninka.ru> (дата звернення 08.11.2018)
12. ChengM – H., Wu Y – Ch., ChenM – Ch. Television Meets Facebook: The Correlation between TV Rating and Social Media. American Journal of industrial and Business Management. 2016. № 6. С. 282–290.
13. Laurell Ch., Sandström Ch. The sharing economy in Social media: Analyzing tension between market and non – market logics. Techological Forecasting & Social Change. 2017. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfor.2017.05.038>. (дата звернення 01.11.2018)

14. Global social media ranking. 2018. URL: <http://w.w.w. statista. com /statistics /272014 /global – social – networks – ranked – by – number – of – users/> (дата звернення 01.11.2018)

15. Irion K., Helberger N. Smart TV and online media sector: User privacy in view of changing market realities. Telecommunications Policy. 2016. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.telpol.2016.12.013>. (дата звернення 02.10.2018)

16. Vaccarella Ch., Wagner T., Kietzmann J., McCarthy L. Social media? It's serious. Understanding the dark side of social media. European Management Journal. 2018. № 36. С. 431–438.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-5>

УДК 339.522:341.72

**Shaida O.Ye.**

PhD, Associate professor,  
Lviv University of Trade and Economics

**Poliakova J.V.**

PhD, Associate professor,  
Lviv University of Trade and Economics

**Stepanov A.V.**

Senior teacher,  
Lviv University of Trade and Economics

### **ECONOMIC DIPLOMACY AS A COMMUNICATIVE TOOL FOR FOREIGN ECONOMIC POLICY**

*The article is aimed at disclosing the role of economic diplomacy in strengthening the foreign economic relations of the country and deepening its cooperation with international business partners. The main modern tools of diplomatic support of domestic exporters are considered. The analysis of the cooperation of state institutions of economic diplomacy with entrepreneurs is carried out. Special features of the activity of the Council of Exporters and Investors of Ukraine, and the Export Promotion Office are highlighted.*

**Key words:** economic diplomacy, export strategy, diplomatic support, export consulting, communicative toolkit.

*Статья посвящена раскрытию роли экономической дипломатии в укреплении внешнеэкономических связей страны и углублению ее сотрудничества с международными бизнес-партнерами. Рассмотрены основные современные инструменты дипломатической поддержки отечественных экспортеров. Проведен анализ сотрудничества государственных институтов экономической дипломатии с субъектами предпринимательской деятельности. Освещены особенности деятельности Совета экспортеров и инвесторов Украины, Офиса по продвижению экспорта.*

**Ключевые слова:** экономическая дипломатия, экспортная стратегия, дипломатическое сопровождение, экспортный консалтинг, коммуникативный инструментарий.

### **Шайда О.Є., Полякова Ю.В., Степанов А.В. ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК КОМУНІКАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

*Глобальні економічні тенденції визначають посилення вимог до конкурентоспроможності вітчизняної економіки, яка повинна забезпечувати представництво національного продукту на світовому ринку. Оскільки в сучасному світі міжнародна торгівля є важливим інструментом економічного зростання, то пріоритетом зовнішньоекономічної політики держави має бути сприяння розвитку експортного по-*

тенціалу, що дозволяє розширити мережу зовнішньоекономічних зв'язків країни та поглибити її співпрацю з міжнародними бізнес партнерами. За таких обставин, зростає роль економічної дипломатії та, зокрема, її інституційної бази. Експортна підтримка національних товаровиробників на міжнародних ринках є складним завданням. У динамічному міжнародному середовищі економічна дипломатія повинна шукати нові підходи та механізми для виконання завдань захисту економічної безпеки держави та сприяння її зовнішньоекономічним інтересам. Дипломатичний супровід зовнішньоторговельних операцій та інвестиційних проектів сприяє створенню найбільш сприятливих умов для діяльності вітчизняних експортерів та інвесторів. Міністерство закордонних справ та посольства України у взаємодії з Міністерством економічного розвитку і торгівлі постійно проводять дослідження на ринках країн проживання з метою усунення перешкод на шляху розширення торговельно-економічних відносин. Зростання глобальних процесів, посилення конкуренції на світових ринках товарів та послуг впливають на трансформацію зовнішньоекономічної діяльності, яка набуває комунікативних рис, визначає та збалансовує міжнародне співробітництво та сприяє позиціонуванню країни в глобальному середовищі. Виклики, що стоять перед вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, вимагають ефективної системи державної підтримки експортерів. Практика використання інструментів підтримки експортерів визначається традиціями, інноваціями, європейською інтеграцією, і не лише інституційними, а й економічними та політичними змінами. Враховуючи важливість допомоги національним виробникам у вивченні, розвитку та диверсифікації перспективних експортних ринків, а також у реалізації експортних можливостей, установи економічної дипломатії повинні якомога швидше реагувати на їх звернення, використовуючи всі доступні інструменти підтримки для експортерів.

**Ключові слова:** економічна дипломатія, експортна стратегія, дипломатичний супровід, експортний консалтинг, комунікативний інструментарій.

**Formulation of the problem.** The development of modern international economic relations takes place in the conditions of intensification of globalisation processes, which causes a higher interdependence of all participants in the world economic space. This leads to an increase in the role of the economic potential of the state providing it with strong positions in the world economy and abilities to effectively implement its own development strategy. Therefore, proper fulfilment of tasks of protection and defence of national interests becomes possible when taking into account modern tendencies of economy-oriented foreign policy and the development of effective institutions of economic diplomacy capable of promoting the European integration course, improving investment attractiveness, and bringing our country closer to world social and economic standards.

Global economic trends determine the strengthening of the requirements for the competitiveness of the domestic economy, which should be able to ensure the representation of the national product in the world market. Since in the modern world international trade is an important tool of economic growth, the priority of foreign economic policy of the state should be the promotion of export potential development,

which allows expanding the network of foreign economic relations of the country and deepening its cooperation with international business partners. Under such circumstances, the role of economic diplomacy and especially its institutional basis are growing.

**Analysis of recent research and publications.** Trends in the development of economic diplomacy were analysed in the works of many foreign and domestic scholars, specialising in international economy, among them H. Kissinger, M. Lebedev, G. Nicholson, O. Sahaidak, P. Sardachuk, O. Sharov, V. Verhun and others. Besides, at the present stage of development of economic theory, there are many fundamental works by Guy Carron de La Carrière, V. Popov, V. Shchetynin, K. Flissak, V. Nyzhnyk, which reveal the conceptual foundations of economic diplomacy and characterise the tools of resolution of its tasks as well as mechanisms of protecting economic interests of the state in the modern globalised world. At the same time, in our opinion, it is necessary to increase the emphasis on the issues of establishing effective mechanisms of direct cooperation and communication between departmental institutions, which assist to Ukrainian manufacturers in entering the foreign markets, and representatives of domestic export-oriented business.



**The purpose of the article** is to study current trends in the development of tools for diplomatic support of domestic exporters and to analyse the cooperation of state institutions of economic diplomacy with entrepreneurs.

**Presentation of the main research material.** The importance of expanding the export of goods, capital and services, and supporting and protecting the interests of Ukrainian business in foreign markets is due to internal and external factors. Successful activity of national commodity producers in international markets provides an increase in foreign currency earnings, reduces unemployment, and thus facilitates the process of fulfilling the state's social obligations by. The question of filling the state budget is also quite acute due to the need to increase expenditures on military funding. Nowadays, Ukraine faces the problem of diversification and expansion of the geography of its foreign trade relations, and the search for new trading partners is topical, as the realities of the military conflict with Russia have led to the loss of the product market, which was the main target market for a considerable part of domestic exporters.

The issue of export support for national commodity producers in international markets is complex and challenging. In a dynamic international environment, economic diplomacy ought to seek new approaches and mechanisms for fulfilling the tasks of protecting the state's economic security and promoting its foreign trade interests. Particularly relevant is the establishment and coordination of cooperation between institutions traditionally engaged in foreign policy issues and those that ensure implementation of the economic development strategy. Practical implementation of measures to ensure foreign economic policy of the state and its foreign economic activity is entrusted to central executive authorities, primarily the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. The task of promoting Ukrainian exports and strengthening the economic component of foreign policy requires, first and foremost, coordinated efforts by these government departments.

In December 2017, the Government approved of the Export Strategy of Ukraine, developed

by the Ministry of Economic Development and Trade with the participation of business and expert representatives, which is the Roadmap for Strategic Trade Development for the period 2017–2021. The Strategy defines a common position of the Government and business organisations in the context of the main directions of development of trade relations of Ukraine and expansion of export opportunities of domestic business entities. As stated in the Strategy, “the key to the implementation of foreign trade policy is the creation of a single integral, full-fledged network of trade support institutions that should respond dynamically to the needs of exporters and provide a wide range of services and support facilities such as policies and regulations, advisory and consulting services, financing and insurance of trade operations, testing and certification of products, international logistics and forwarding of cargoes” [1].

Diplomatic accompaniment of foreign trade operations and investment projects promotes the creation of the most favourable conditions for domestic exporting companies' and investors' activities. The Ministry of Foreign Affairs and the embassies of Ukraine in coordination with the Ministry of Economic Development and Trade continuously carry out research on the markets of the countries of residence in order to eliminate the barriers to the expansion of trade and economic relations. The mechanism for supporting national business is the joint work of the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Economic Development and Trade with a view to creating favourable trade regimes, in particular the signing of relevant agreements with countries of significant economic interest.

It is impossible to ensure the dynamic development of Ukrainian exports without an established mechanism of effective communication between the government departments that determine and ensure the implementation of the foreign trade strategy of the state, and direct participants in foreign economic activity, i.e. the exporting enterprises. Therefore, domestic economic diplomacy has been strengthened by the creation of a number of specialised institutions designed to provide a comprehensive range of

services necessary for the effective support of Ukrainian exporters in international markets. The Export Promotion Office established under the Ministry of Economic Development, and the Council of Exporters and Investors under the Ministry of Foreign Affairs are among them.

In the wide range of important areas of work of the Ministry of Foreign Affairs, one of the priorities is political and diplomatic support of domestic exporters by expanding the presence on the international market and diversifying the flows of domestic exports to new world centres of growth and to regions, which demonstrate high dynamics of economic development. In order to properly implement the national foreign policy and foreign economic priorities, to facilitate the entry of Ukrainian exporters to foreign markets, to protect their economic and trade interests abroad and to attract foreign direct investment to the Ukrainian economy, in April of 2013, the Foreign Investors Council established the Council of Exporters and Investors of Ukraine. The Board consists of more than 60 representatives of branch associations and unions, leading Ukrainian enterprises and companies that actually represent the entire spectrum of export-oriented industries of Ukraine.

The Council's activities are focused on the following main tasks [2]:

- assistance to Ukrainian exporters in expanding the markets for their products;
- enhancement of participation of Ukrainian enterprises and companies in tenders and competitions, implementation of infrastructural and investment projects abroad;
- attraction of financial resources for the production of competitive and export-oriented products in Ukraine;
- promotion of national manufacturers in the sale of high-tech products abroad and in the introduction of foreign innovative technologies;
- attraction of foreign investments for implementation of priority projects in Ukraine;
- promotion of the advancement of Ukraine's economic interests abroad at the bilateral and multilateral levels.

On the basis of immediate and strategic information from permanent foreign relations bodies,

the Ministry of Foreign Affairs promptly informs the members of the Council on promising directions for expanding Ukraine's presence on world markets, and communicates proposals from foreign companies to establish mutually beneficial cooperation with Ukrainian partners. The proposals by the members of the Council of Exporters and Investors of Ukraine are being worked out on advancement of business conditions, improvement of the regulatory environment, stimulation of investment activity in Ukraine taking into account advanced foreign experience.

Membership of the Council of Exporters and Investors under the Ministry of Foreign Affairs enables business representatives to participate in business forums during high-level visits and to formulate proposals that will be taken into account in the preparation of bilateral meetings with officials of foreign countries.

An important aspect of disseminating information about one's own export opportunities in the international business environment is the participation of Ukrainian producers in prestigious exhibitions and fairs events abroad. The Council of Exporters and Investors administers appropriate information support for such events and provides representation of domestic enterprises wishing to expand the network of their foreign trade contacts and consolidate themselves in international markets.

The Board is also attended by the leaders of the American Chamber of Commerce in Ukraine, the European Business Association and the American-Ukrainian Business Council, whose member companies are implementing a number of large-scale investment projects on the territory of Ukraine. Direct cooperation with representatives of foreign business and capital provides an opportunity to inform them about the main measures taken by the Ukrainian authorities in order to improve the business and investment climate, as well as on promising forms of partnership cooperation with domestic business entities.

The analysis of the Council's practice shows that there is a strong interest of domestic export-oriented businesses in a transparent and effective mechanism for communication

with the Ministry of Foreign Affairs and official representatives, which is confirmed by a significant increase in the number of appeals from Ukrainian enterprises for the provision of diplomatic assistance in order to enter the external markets. Since the beginning of 2016, more than 6,000 national business applications have been processed, more than 300 Ukrainian companies have been provided with specific and effective support for expanding their presence in the markets of particular countries, as well as for solving problematic issues with foreign partners. As a result of the work of the Council and owing to the direct assistance of the Ministry of Foreign Affairs, domestic manufacturers signed foreign trade contracts worth approximately 700 million USD [3] in 2016.

Formation of export policy at the state level falls within the competence of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. The fulfilment of such a large-scale task will be successful with effective communication between businesses, the Ministry of Economic Development and Trade as one of the governmental institutions and technical assistance projects. In order to help Ukrainian companies to succeed in international markets, the Export Promotion Office was established as a consultative and advisory body under the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine in accordance with the Order of the aforementioned Ministry No. 1861 issued on November 3, 2016 [4]. Realisation of the set goal is ensured by development of export competences of Ukrainian business, assistance in establishing cooperation and partnership between Ukrainian and foreign business, as well as promotion of Ukrainian goods and services abroad.

The office cooperates with domestic companies, business associations, foreign business representatives, various foreign associations, trade and import support organisations, and foreign consultants. In March 2018, the government decided to change the status of the Export Promotion Office from an advisory and consultative body to a government agency.

The main work of the Office focuses on five priority areas [5]:

1. Information for exporters: databases, analysis of priority markets and industries.

2. Education for exporters: trainings, seminars, webinars and other educational activities for exporters.

3. Services for exporters: assessment of export readiness, initial consulting, assistance in finding business partners, consulting on participation in foreign tenders (GPA).

4. Business opportunities: events that open up new export opportunities (trade missions, exhibitions, B2B and B2G meetings).

5. SheExports Platform: support for female entrepreneurs and female exporters.

The Export Promotion Office created and tested the exporters support model through providing export services, export advice, education projects for exporters, trade missions and exhibitions to countries that are promising for the export of Ukrainian goods and services. The office is part of the European Trade Promotion Organisations (ETPO) and the She Trades Platform Verifier, providing access to the best international exporters support practices and creates new export opportunities. Since December 2016, the Office is supported by the Western NIS Enterprise Fund and the Expert Deployment for Governance and Economic Growth (EDGE) project. In 2017, 265 companies took advantage of the export consulting services by the Export Promotion Office; more than 300 passed an export readiness test; more than 8000 joined different educational activities in various formats; 112 companies opened new foreign markets [6].

Helping exporters in obtaining the demanded analytical information, providing them with the necessary consulting services and creating opportunities for communication with prospective foreign partners potentially increases the likelihood of successful business activities of exporters, and, consequently, strengthening the international business reputation of Ukraine.

It is clear that small and medium-sized enterprises need more services to promote expansion of export opportunities, as large corporations usually have their own specialised units for doing similar work. But in any case, when considering requests from exporters, it is necessary to outline

a system of criteria that the applicant companies have to meet, in particular, belonging to the priority sectors or areas of economic development of the country, transparency of activity and reporting, indicators of financial and economic activity, degree of detail of business plans, availability of illustrative material and samples of products, information about companies' owners and managers, etc. In particular, one of the problems faced by commercial diplomacy professionals is to service requests from manufacturers who are not represented on the network and do not have their own website. In addition, the reality of modern business environment requires that company representatives should speak English or provide proper translation, be prepared for successive negotiations with international partners and, most importantly, be competitive, have the so-called export potential and ensure the delivery of goods in the amount and terms stipulated by the partner. Of course, the important strategic importance for the country is the support of export companies operating in the priority sectors of the economy and engaged in the export of high value-added goods / services [7].

The Export Promotion Office, which advises on the internationalisation of business for Ukrainian producers of goods and services, implies the need to test a company for readiness for export. The company must pass an export readiness test on the EPO website. For companies that meet the necessary criteria, the next step is to verify the export idea. The Office's specialists provide companies with argumentations about the relevance of their export ideas. This is done by analysing trade statistics, existing tariff and non-tariff regulation, consider-

ing possible obstacles, etc. If the exporter has already clearly identified in exporting of which products or services it is interested, and also selected the priority countries and the profile of potential partners in these markets, the Office's specialists individually help it to develop a further step-by-step plan for the exit of business into specific markets. If the export readiness test results are 69% and lower, companies need to improve their export knowledge and skills. The Office's Educational Programmes can be used to this purpose. In 2017, the Office has established a network of 72 highly qualified foreign and local consultants that can provide services in 42 countries worldwide [8].

**Conclusions.** The growth of global processes, the intensification of competition in world markets for goods and services affect the transformation of foreign economic activity, which acquires communicative features, defines and balances international cooperation and promotes positioning of the country in the global environment. Challenges faced by domestic actors of foreign economic activity necessitate an effective system of state support for exporters. The practice of using the tools of support for exporters is determined by traditions, innovations, European integration, and not merely institutional changes but also economic and political ones. Taking into account the importance of assistance to national producers in the study, development and diversification of promising export markets as well as in the realisation of export opportunities, the institutions of economic diplomacy should respond as quickly as possible to their appeals, using all available support tools for exporters.

#### References:

1. Export strategy of Ukraine: Road map of strategic trade development for the period 2017–2021. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>.
2. Council of Exporters and Investors under the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine. URL: <https://rei.mfa.gov.ua/ua>.
3. How does the Council of Exporters protect Ukrainian business abroad. URL: <https://image.ua/business/how-the-exporters-council-protects-ukrainian-businesses-abroad>.
4. Official website of the Ministry of Economic Development and Trade. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=88ac5bdc-ba3b-47e7-9545-65a29c3e63d9&title=OfisZProsuvanniaEksportu>.

5. Export Promotion Office. URL: <https://epo.org.ua/pro-nas>.
6. Report of the Export Promotion Office for 2017. URL: <https://epo.org.ua/epo-annual-report-2017>.
7. Sydorenko S. New challenges of the Ministry of Foreign Affairs – “self-trolling” of diplomats and incorrect business requests. European truth. 19.08.2015. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/08/19/7037168>.
8. Panchenko Yu. Head of the Export Promotion Office: We do not do business instead of exporters, but create opportunities. European truth. 06.04.2017. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/rus/interview/2017/04/6/7064093>.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-6>

УДК 338.465.4

**Пішеніна К.К.**

кандидат наук із державного управління,  
Міністерство освіти і науки України

### СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ОСВІТНЬОГО КЛАСТЕРУ УКРАЇНИ

*У статті розглядаються основні стратегічні напрями інноваційної політики розвитку освіти в Україні. Удосконалено методологічний інструментарій стратегічного управління інноваційної політики освітнього кластеру на основі використання проектного підходу. Це дає змогу збільшити гнучкість і адаптивність впровадження освітніх інновацій. Визначено вплив наукового обґрунтування розроблення ефективної інноваційної політики в освітній сфері з позицій системного підходу. Наводяться припущення щодо підвищення відповідальності функціональних керівників за ефективність впровадження інноваційних технологій.*

**Ключові слова:** стратегія, інноваційна політика, освітня сфера, системний підхід.

*В статье рассматриваются основные стратегические направления инновационной политики развития образования в Украине. Усовершенствован методологический инструментарий стратегического управления инновационной политики образовательного кластера на основе использования проектного подхода. Это позволяет увеличить гибкость и адаптивность внедрения образовательных инноваций. Определено влияние научного обоснования разработки эффективной инновационной политики в образовательной сфере с позиций системного подхода. Приводятся предположения о повышении ответственности функциональных руководителей за эффективность внедрения инновационных технологий.*

**Ключевые слова:** стратегия, инновационная политика, образовательная сфера, системный подход.

### **Pishenina K.K. STRATEGIC DIRECTIONS OF INNOVATIONAL POLICY FOR EDUCATIONAL CLUSTER OF UKRAINE**

*The strategic development of the innovation policy of the educational cluster requires high quality educational services and causes new educational reforms to transform education into a productive sector of the economy of services. In order to implement state education, an educational cluster must ensure a reliable interaction between education and science with the interests of people, the state and business. Innovation is the main instrument for strategic modernization of the educational sphere, helping to avoid crisis phenomena. Innovation activity of the educational cluster of Ukraine is characterized by a lack of integrity and systematic in the development, substantiation and development of educational innovations, and do not meet the objective needs of society. The growing interest in the strategic management of innovative technologies of the educational cluster by the leaders of educational organizations of different fields, the increasing introduction of innovations in the organizational processes of methods and technologies of strategic management are natural processes: the increasing complexity and uncertainty of the educational environment of the existence of educational institutions provides for their own survival, the effectiveness of their work to pay close attention as threats that arise under the influence of external factors higher, and prospects of using new positive opportunities for sustainable development of the educational cluster. The strategic processes of the innovation policy of the educational cluster have a decisive role in the state's economy. Today, this area is the basis for the development of the educational sphere, where the issue of sectoral convergence of education and innovative technologies form a competitive advantage. The conducted research helps to increase scientific knowledge in the field of theory and methodology of implementation of strategic management of innovation policy of the educational cluster. The theoretical and methodological material of the*

*existing scientific base on the issues of strategic management, successful implementation of the innovative strategy of development of the educational sphere based on the methods of the system approach can be used to optimize the processes of planning of innovations and the implementation of organizational changes in accordance with innovative strategies for the development of educational organizations.*

**Key words:** *strategy, innovation policy, educational sphere, system approach.*

**Постановка проблеми.** Стратегічний розвиток інноваційної політики освітнього кластеру потребує високої якості освітніх послуг та стає причиною нових освітніх реформ задля перетворення освіти на продуктивний сектор економіки послуг. З метою реалізації державного управління освітнім кластером необхідно забезпечити надійну взаємодію освіти і науки з інтересами людини, держави і бізнесу [1, с. 87].

Головним інструментом стратегічної модернізації освітньої сфери, що допомагає уникнути кризових явищ, є інновації. У вітчизняній практиці термін «інновація в освіті» почав використовуватися в середині 80-х років ХХ ст. у зв'язку з процесами перебудови радянської освітньої системи [2, с. 111].

Інноваційна діяльність освітнього кластеру України характеризується недостатністю цілісності та системності у розробленні, обґрунтуванні та освоєнні освітніх інновацій і не відповідає об'єктивним потребам суспільства.

**Аналіз останніх публікацій.** Проблемам інноваційної діяльності в освітній сфері присвячено багато досліджень учених, таких як К. Ангеловські [3], Л. Буркова [4], А. Ващенко [5], О. Дубасенюк [6; 7], В. Паламарчук [8], Л. Антошкіна [9] та ін. Та, незважаючи на велику кількість досліджень у цьому напрямі, відсутні змістовні комплексні дослідження інноваційних технологій освітньої сфери, що мають певні специфічні особливості та властивості. Це спонукає до всебічного вивчення такого напрямку інвестування у межах сфери освіти України, яка має значний інноваційний потенціал.

Зростання інтересу до стратегічного управління інноваційними технологіями освітнього кластеру з боку керівників освітніх організацій різного профілю, все більш широке впровадження інновацій в організаційні процеси методів і технологій стратегіч-

ного менеджменту є закономірними процесами: зростання складності і невизначеності середовища існування освітніх організацій передбачає для їх власного виживання, для підвищення ефективності їхньої роботи приділяти пильну увагу як загрозам, що виникають під впливом факторів зовнішнього середовища, так і перспективам використання нових позитивних можливостей для стійкого розвитку освітнього кластеру.

Однак від розроблення стратегічного плану впровадження інновацій до його успішного впровадження і отримання бажаних результатів лежить дистанція величезного розміру. Не всі освітні організації її проходять успішно. За різними даними, лише від 20 до 40 відсотків організацій успішно і в повному обсязі реалізують заплановану інноваційну стратегію й отримують бажані результати. Причини такого «стратегічного розриву» все більшою мірою стають об'єктом наукових досліджень.

Протягом багатьох років у вітчизняній і зарубіжній літературі зі стратегічного менеджменту розглядаються і пропонуються для реалізації нові ідеї щодо питань планування та реалізації інноваційних заходів, однак питання технологій реалізації інновацій значною мірою залишаються в тіні. У зв'язку з цим досить очевидно, що питання реалізації, виконання інноваційної стратегії менш ясні і зрозумілі, ніж проблеми її формулювання і планування. Реалізація інноваційної політики – не менш відповідальне завдання в стратегічному процесі управління освітньою організацією, ніж планування. Якщо без планування інновацій не буде ніякої інноваційної стратегії, то за недосконалого організаційного процесу реалізації інноваційних заходів може бути завдано істотної шкоди освітній організації, її стратегічним позиціям. На цьому шляху нерідко стоять майже нездоланні бар'єри і перешкоди, які

серйозно заважають просуванню вперед. Тому завдання досліджень у цій сфері полягає в діагностиці основних перешкод, виявленні та класифікації типових проблем, з якими стикаються освітні організації в процесі стратегічної реалізації інновацій, визначенні шляхів і напрямів дій для пошуку схем і моделей ефективної реалізації інноваційних стратегічних планів.

Питання реалізації стратегії, рушійних механізмів стратегічних інноваційних змін, аналізу внутрішніх і зовнішніх умов успіху стратегічних перетворень і їх значення для реалізації інноваційної політики розглядалися в роботах низки вітчизняних і зарубіжних дослідників: О.Н. Альохіна, О.С. Віханського, Г.І. Гольдштейна, І.Б. Гуркова, В.С. Єфремова, Г.Б. Клейнера, І.Д. Аакера, Ансоффа, П. Друкера, Р. Гранта, М. Портера, С. Левицькі, П. Дженстера, О. Вільямсона, Г. Мінцберга, Д. Хассі, Дж. Джонса, А. Чанлера, К. Шоулза, Р. Уїтгінгтон, Ф. Стрікленд, Дж. Ходкінсон, П. Сперроу і багатьох інших.

Широко використовується в нашому дослідженні системний підхід, обґрунтований і розвинений дослідниками В.С. Анфілатовим, Дж. О'Коннор Г. Нівом, К. Черчманом, П. Чеклендом, С. Біром та ін.

**Мета статті** полягає у виявленні стратегічних напрямів інноваційної політики управління освітнім кластером на основі виявлення закономірностей цього процесу, типових проблем і помилок і на цій основі розробленні практичних рекомендацій щодо використання методів стратегічної реалізації інноваційних проєктів.

**Виклад основного матеріалу.** Стратегічним процесам інноваційної політики освітнього кластеру належить визначальна роль в економіці держави. Сьогодні цей напрям є базовим для розвитку освітньої сфери, де питання секторальної конвергенції освіти й інноваційних технологій створюють конкурентні переваги.

Модернізаційні процеси стають головним джерелом економічного зростання, особливо в контексті сучасної парадигми сталого розвитку освітнього кластеру. Таким чином, натепер

інші резерви розвитку освіти, окрім якісних технологічних та організаційних змін, важко знайти. Водночас ефективно використовувати інноваційний потенціал не завжди вдається.

Це особливо стосується освітніх організацій та використання інноваційних ресурсів. Розроблені наукові положення в межах поставлених завдань щодо стратегічних напрямів інноваційної політики освітнього кластеру мають сприяти підвищенню конкурентоспроможності економіки держави.

Характерною ознакою для ринкової економіки є невизначеність, яка зумовлює необхідність стратегічного бачення та прогнозування діяльності суб'єктів освітньої діяльності.

У результаті дослідження визначені основні особливості та закономірності успішної інноваційної політики, що забезпечують успіх стратегічного процесу управління освітнім кластером. Реалізація стратегії інноваційного розвитку є ключовою ланкою процесу, який може бути подано як складник із двох великих блоків: формулювання стратегії інновацій та їх реалізації (впровадження в освітню діяльність).

Технології ефективної інноваційної стратегічної реалізації інновацій базується на методології визначення системних проблем. За такою логікою пропонується насамперед визначити тип проблеми (або проблем), з якими стикаються керівники освітніх закладів під час реалізації стратегічного плану впровадження інновацій, а потім застосовувати технології управління, які краще «працюють» із тим або іншим типом проблем.

Типовими методами реалізації інноваційної стратегії є методи планування фінансування інновацій та необхідних ресурсних потоків, впровадження систем контролю ефективності інновацій, обліку трудовитрат і їх грошової компенсації, модернізації структурних перетворень.

Реалізація інноваційних технологій є складно структурованим процесом, складність якого визначається, по-перше, багаторівневим його характером (управлінський рівень і функціональний рівень), по-друге, двохетапним процесом, де виділяються відносно самостійні етапи впровадження інновацій та їх оцінки.



Виявлено дві групи проблем і труднощів реалізації інноваційної політики, дія яких рівною мірою зумовлює виникнення «стратегічного розриву» – повної або часткової невідповідності практики реалізації інновацій зі стратегічним планом інноваційних заходів. Перша група – проблеми об'єктивного характеру, зумовлені, по-перше, рівнем складності зовнішнього середовища, по-друге, рівнем його стабільності або нестабільності. Об'єктивного характеру цьому класу проблем надає принципова неповторність інновацій у світі економіки, що обґрунтована Д. Нортоном. Друга група – суб'єктивні проблеми реалізації інновацій, де виділяються три групи причин виникнення проблем: керівники вибирають неправильну стратегію інноваційного розвитку; вони не володіють особливостями обраної інноваційної стратегії; керівники ігнорують стратегію інноваційного розвитку освітнього закладу, зосередившись на тактичних механізмах.

Особливості застосування методу модернізації пов'язані з тим, що стратегічний план інноваційної політики не передбачає того чи іншого ступеня глибини перебудови організаційної структури, або, за словами А. Чандлера, «структура слідує за стратегією». Це важливо, тому що структура виконує дві основні функції, які мають безпосередній стосунок до реалізації організаційної стратегії. По-перше, «правильно» вибудована структура сприяє проходженню інформації про інновації всередині організації з метою зниження невизначеності під час прийняття рішень, спрямованих на реалізацію стратегічних планів, тобто структура повинна забезпечувати максимально легке, швидке впровадження інновацій та їх результативність. По-друге, структура забезпечує досягнення ефективної координації та інтеграції поведінки всіх складників управлінського процесу в реалізації інноваційної стратегії, в нових умовах, що склалися після реалізації інноваційних змін.

На практиці взаємозв'язок організаційної структури і стратегії впровадження інновацій визначається параметрами структури, які підлягають модернізації.

Необхідно зазначити, що кожен складний елемент стратегії інноваційної політики освітнього кластеру представляється як системна сукупність простіших, об'єднаних зв'язками відомої інноваційної природи, а кожен наступний рівень системної ієрархії розглядається як сума попередніх. Успіх стратегічної реалізації інновацій визначається застосуванням відповідних методів для вирішення освітніх проблем. Найбільш характерна для реалізації інноваційної стратегії проблема – модернізація навчального процесу, тобто перехід на новий якісний рівень перетворення організаційної структури відповідно до нових завдань, поставлених інноваційною стратегією. Модернізація може здійснюватися із застосуванням трьох основних методів: інноваційного типу управління, модельних досліджень та паралельної роботи. Кожен із цих методів має свої переваги і недоліки та відрізняється як рівнем ризику, так і рівнем витрат. Найбільш характерні проблеми реалізації інноваційної стратегії пов'язані зі зміною організаційної культури та технології організаційного розвитку.

**Висновки.** Проведене дослідження сприяє збільшенню наукового знання в галузі теорії і методології реалізації стратегічного управління інноваційною політикою освітнього кластеру. Теоретичний і методологічний матеріал наявної наукової бази з проблематики стратегічного менеджменту, здійснення успішної реалізації інноваційної стратегії розвитку освітньої сфери на основі методів системного підходу (виявлення основних проблем) може використовуватися для оптимізації процесів планування інновацій та впровадження організаційних змін відповідно до інноваційних стратегій розвитку освітніх організацій.

Систематизований і критично проаналізований теоретичний і методологічний матеріал наявної наукової бази з проблематики реалізації інноваційної політики може бути використаний для розроблення конкретних планів впровадження інновацій в освітніх закладах і методів діагностики проблем під час впровадження інноваційних стратегічних планів.

**Список використаних джерел:**

1. Саричев В.І. Людський розвиток в системі державного регулювання: методологія та практика: дис. докт. екон. наук: 08.00.03. К. 2016. 482 с.
2. Буркова Л.В., Федорова Н.Ф. Зерна педагогічної інновації: хрестоматія. К.: Правда, 2001. 120 с.
3. Ангеловски К. Учителя и инновации. М.: Просвещение, 1991. 159 с.
4. Буркова Л.В. Класифікація педагогічних інновацій – перший етап науково-педагогічної експертизи. Директор школи. 2000. № 35. С. 1 – 9.
5. Ващенко Л.М. Управління інноваційними процесами в загальній середній освіті регіону: монографія. К.: 2005. 380 с.
6. Дубасенюк О.А. Інновації в сучасній освіті. Інновації в освіті: інтеграція науки і практики: збірник науково-методичних праць. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. С. 12–28.
7. Дубасенюк О.А. Інноваційні освітні технології та методики в системі професійно-педагогічної підготовки. Професійна педагогічна освіта: інноваційні технології та методики : монографія. Житомир : Видво ЖДУ ім. І. Франка, 2009. С. 14–47.
8. Паламарчук В.Ф., Даниленко Л.І., Перевознікова Г.М. Інноваційні пошуки в сучасній освіті. К.: Логос, 2004. 220 с.
9. Антошкіна Л.І. Вища освіта в контексті сприяння економічному зростанню на інноваційній основі. Економіка України : інноваційно-інвестиційна складова: [колективна монографія]; за заг. ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. К. : НДЕІ, 2012. С. 131–136.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-7>  
УДК 330.351:621.311

**Салашенко Т.І.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
Науково-дослідний центр індустриальних проблем  
розвитку Національної академії наук України

**МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВОГО РИНКУ  
ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ**

*Проаналізовано нормативну базу України та зарубіжний досвід функціонування довгострокових ринків електричної енергії. Встановлено, що створення ринку двосторонніх договорів як єдиної форми торгівлі електроенергією на довгостроковому інтервалі не відповідає європейській практиці. Прямі контракти можуть посилити владу крупних гравців українського ринку. Запропоновано створити організований довгостроковий ринок електричної енергії. Основним механізмом організованої торгівлі можуть виступати ф'ючерси із можливістю їх конвертації у форвардні контракти.*

**Ключові слова:** ринок електроенергії, ринок двосторонніх договорів, біржова торгівля, ф'ючерси, форварди, каскадний механізм.

*Проанализированы нормативная база Украины и зарубежный опыт функционирования долгосрочных рынков электрической энергии. Установлено, что создание рынка двусторонних договоров как единой формы торговли электроэнергией на долгосрочном интервале не соответствует европейской практике. Прямые контракты усилят власть крупных игроков украинского рынка. Предложено создать организованный долгосрочный рынок электрической энергии. Основным механизмом организованной торговли могут выступать фьючерсы с возможностью их конвертации в форвардные контракты.*

**Ключевые слова:** рынок электроэнергии, рынок двусторонних договоров, биржевая торговля, фьючерсы, форварды, каскадный механизм.

**Salashenko T.I. THE FUNCTIONING MECHANISMS OF THE LONG-TERM ELECTRICITY MARKET IN UKRAINE**

*Today, Ukraine's electricity market liberalisation is seen in the context of transition from a single buyer model to a free competitive market model with four time segments: long-term as a over-the-counter market, a spot market for the day ahead and an intraday markets, and a balancing market. Only the over-the-counter market is recognized as the unorganized market segment, where buyers and sellers of electricity will interact with each other directly, concluding relevant contracts, the content of which is known only to the contra parties, and the transmission system operator will receive only data on the contracted electricity volumes. Consequently, the wholesale electricity market design has significant methodological mistake, which was arose over the confusion of temporal boundaries and forms of electricity trading. So, if the day ahead, intraday and balancing markets are market segments separated by the time-frame borders, then the over-the-counter market reflects the form of electricity trading. Consequently, the high concentration in Ukraine's power generation, Ukraine's relative isolation from European electricity markets, and the introduction of a over-the-counter market as a single form of long-term electricity trading can lead to negative consequences, which will be expressed in accelerated growth and price manipulation of electricity for the end-consumer. At the same time, there are several forms of long-term electricity trading in the world and in particular in the EU: the over-the-counter market, the organized over-the-counter market and the exchange trading. At the same time, the most liquid national long-term electricity markets are to the last form with the dominant tendency to reduce the share of unorganized over-the-counter trading. Based on these drivers, the article proposes to create a long-term exchange electricity market, which provides for trading in financial electricity derivatives with the possibility to convert them into forward contracts with physical electricity delivery on an exchange basis. That's why the purchase and sale of electricity must present a multistep process of exchange of financial and physical electricity. The organization of a long-term exchange electricity market in Ukraine will allow market participants to hedge the long-term and short-term risks of electricity trading from 2 years to 2 days before physical delivery, helping to increase the liquidity of electricity trading.*

**Key words:** *electricity market, over-the-counter market, exchange trading, futures, forwards, cascading mechanism.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні лібералізація ринку електроенергії (РЕЕ) України розглядається в контексті імплементації європейського законодавства в національну практику. Значущою подією 2017 р. було прийняття Закону України «Про ринок електричної енергії» від 13.04.2017 р. № 2019-VIII, впровадження якого має перетворити український ринок «єдиного покупця» на вільний конкурентний ринок. Із 01.07.2019 р. оптова торгівля здійснюватиметься на різних часових сегментах: довгостроковому – ринок двосторонніх договорів (РДД), спотовому – ринок на добу наперед (РДН) та внутрішньодобовий ринок (ВДР), а також у режимі реального часу – балансуєчий ринок (БР). Останні три сегменти будуть функціонувати на основі організованих торговельних платформ. РДД визнано як єдиний неорганізований сегмент ринку, де покупці та продавці електричної енергії (ЕЕ) будуть прямо взаємодіяти один з одним, заключаючи відповідні договори, зміст яких відомий тільки договірним сторо-

нам, а оператор системи передачі (ОСП) отримує дані щодо законтракованих обсягів ЕЕ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема лібералізації РЕЕ є новою та складною для України, тому для теоретико-методичного обґрунтування атрибутивних компонентів та елементів цього процесу доцільно опиратися на дослідження зарубіжних учених, серед яких особливу увагу слід приділити працям W.C. Patterson [1], M.G. Pollitt [2], G. Erbach [3], P.K. Gorecki [4], T. Jamsb [5], S. Faye [6], H. Toru [7], V.K. Silvester [8], K. Petrov [9], M. Keay [10], B.J. Lyndon [11] тощо. Водночас проблема розвитку довгострокової торгівлі ЕЕ є новою як для ЄС, так і для України, методичні розробки її вирішення походять від практики функціонування європейських енергетичних бірж, зокрема найбільш ліквідними в ЄС є EEX [12], Nasdaq Commodities [13] та ICE [14], які пропонують різні продукти для торгівлі ЕЕ на довгостроковому часовому інтервалі.

**Метою статті** є обґрунтування теоретико-методичних положень щодо організації довгострокового ринку електроенергії України на біржовій основі.

**Виклад основного матеріалу.** Лібералізація РЕЕ передбачає виокремлення різних його часових сегментів: від декількох років до доби, що йде за добою фізичного постачання. Різні часові сегменти РЕЕ переслідують окремі підцілі:

1) довгостроковий РЕЕ спрямований на досягнення довгострокової ефективності та забезпечення гарантування повернення капіталовкладень;

2) спотовий РЕЕ (як РДН, так і ВДР) – на короткострокову ефективність та мінімізацію витрат на купівлю ЕЕ як товару;

3) балансуєчий РЕЕ – на підтримання операційної безпеки ОЕС та фінансову відповідальність учасників РЕЕ за небаланси ЕЕ.

Конкурентоспроможний і ліквідний довгостроковий РЕЕ є необхідним ланцюгом оптової торгівлі ЕЕ для хеджування короткострокових цінових ризиків учасників РЕЕ, даючи їм змогу стабілізувати свої грошові потоки та гарантувати інвесторам повернення капіталовкладень.

Прийнявши Закон України № 2019-VIII, Україна взяла на себе зобов'язання створити довгостроковий РЕЕ у формі ринку двохсторонніх договорів (РДД), згідно з яким «двосторонній договір – це договір купівлі-продажу ЕЕ, укладений між двома учасниками ринку поза організованими сегментами ринку, крім договору постачання ЕЕ споживачу» [15]. Відповідно до ст. 66 Закону учасники ринку мають право вільно обирати контрагентів за двосторонніми договорами, укладати ці договори у довільній формі та на довільних умовах, а «регулятор має право встановлювати максимальний строк дії двосторонніх договорів, який не може бути меншим за 6 місяців» [15]. Таким чином, у законодавстві України ототожнюється довгостроковий РЕЕ із РДД, що формується на неорганізованій основі, учасники шляхом закритих домовленостей визначають обсяги та ціну купівлі-продажу ЕЕ, а також інші

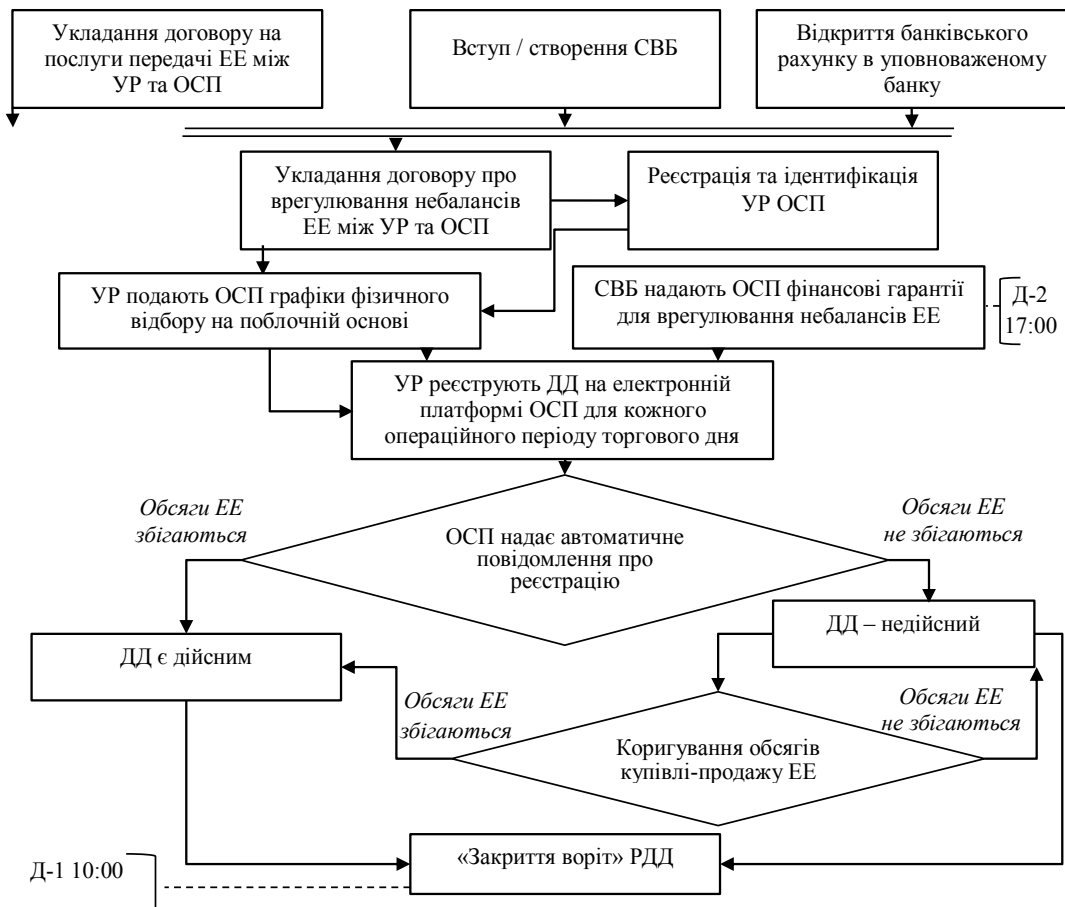
умови договору та лише повідомляють ОСП законтрактовані обсяги.

Прийнята вторинна нормативно-правова база ґрунтується на: Правилах ринку, затверджених постановою НКРЕКП від 14.03.2018 р. № 307 [16]; а також інших Правилах та Кодексах, на які містяться відсилочні норми у вищезазначеній постанові. Систематизація положень Постанови № 307 дала змогу сформувати алгоритм функціонування РДД в Україні (рис. 1).

Експерти РЕЕ зазначають, що надвисока концентрація на оптовому РЕЕ (коли понад 90% обсягу ЕЕ генерують 5 найбільших виробників: ПАТ «Укргідроенерго», ДП «Енергоатом», ПАТ «Центренерго» та група компаній ДТЕК) є основною перешкодою його лібералізації та провокує чутливість ринку до цінових коливань, дискримінації учасників та зловживань ринковою владою, що врешті-решт позначатиметься на зростанні цін для кінцевого споживача. Однак, як передбачається розробниками Закону України № 2019-VIII, саме РДД буде виступати домінуючою формою оптової торгівлі та до 70–80 % торгівлі ЕЕ здійснюватиметься на неорганізованому сегменті ринку [17, 18].

Водночас сьогодні у світі та, зокрема, в ЄС є декілька форм довгострокової торгівлі ЕЕ: позабіржовий ринок, організований позабіржовий ринок та біржова торгівля (рис. 2). При цьому найбільш ліквідні національні довгострокові РЕЕ тяжіють до останньої форми із домінуючою тенденцією до скорочення частки неорганізованої позабіржової торгівлі.

На довгостроковому РЕЕ торгується як фізична ЕЕ, так і фінансові деривативи на ЕЕ, що формує відповідно форвардний та ф'ючерсний РЕЕ. Як зазначається у [19], у довгостроковому періоді торгівля фізичною ЕЕ не завжди можлива, тоді як для будь-якого періоду часу завжди можна запропонувати фінансовий дериватив ЕЕ, здатний хеджувати ризики короткострокової торгівлі. Різні ринкові продукти (форварди, ф'ючерси, опціони, свопи, контракти на різницю тощо) використовуються на різних торгових платформах.



**Рис. 1. Агрегований алгоритм функціонування РДН в Україні**

Примітка: УР – учасники РЕЕ; ОСП – оператор систем передачі; СВБ – сторона, відповідальна за баланс; ДД – двосторонній договір, Д – доба фізичного постачання ЕЕ.

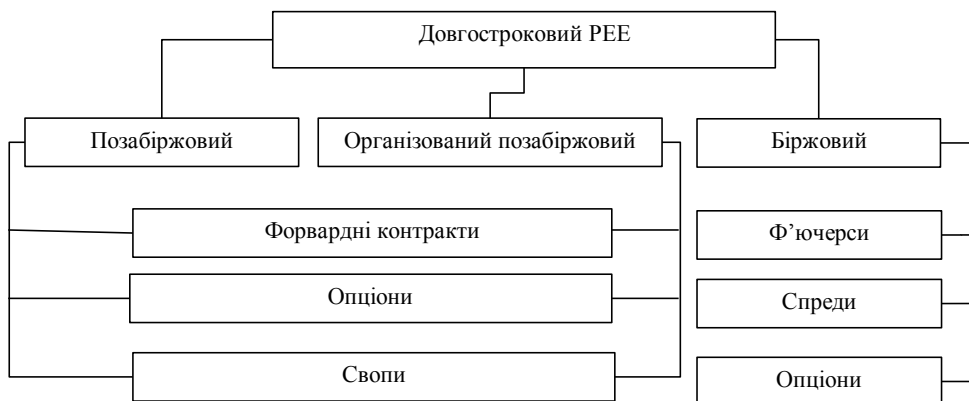
Джерело: складено згідно з Постановою НКРЕКП від 14.03.2018 р. № 307 [16]

Біржова торгівля на довгостроковому РЕЕ здійснюється майже у всіх європейських країнах (табл. 1), за винятком країн, в яких і досі функціонує модель енергетичного пулу, та здійснюється переважно у вигляді торгівлі фінансовими деривативами.

Найбільшою за обігом є Європейська енергетична біржа (ЕЕХ), яка пропонує біржові продукти для 12 національних довгострокових РЕЕ. На біржі ЕЕХ можна як торгувати фінансовими продуктами, так і конвертувати їх у фізичні продукти на спотовому РЕЕ (табл. 2).

Додатковим функціоналом для учасників торгів, які одночасно допущені до довгострокової торгівлі на ЕЕХ і спотової на Еrex Spot, є автоматична або ручна подача заявок на РДН-аукціон Еrex Spot згідно із позиціями, зазначеними в ф'ючерсах ЕЕХ.

ЕЕХ вважається найліквіднішим довгостроковим РЕЕ в Європі, а Phelix-DE Future – найліквіднішим фінансовим ф'ючерсом. Із середини червня 2017 р. учасники торгів ЕЕХ мають доступ до РЕЕ ЦВС, лістинг яких раніше був на РХЕ. Крім того, можна обмінюватися опціонами та ф'ючерсами на ЕЕ для



**Рис. 2. Основні форми довгострокової торгівлі ЕЕ**

*Джерело: складено за [19]*

Німеччини, Австрії, Франції, Італії та Іспанії. Із травня 2017 р. можна обмінюватися фінансовими деривативами з американською енергетичною біржею Nodal Exchange, на якій торгується понад 1000 контрактів на ЕЕ в Північній Америці. Обсяг ринку деривативів ЕЕ в межах EEX GROUP було оцінено 2,822 ТВт\*год у 2017 р., що, однак, на 28 ТВт\*год менше, ніж у 2016 р. Зокрема, приріст ринку забезпечили впровадження Phelix-DE Future у розмірі 289 ТВт\*год, входження у простір країн ЦВС у розмірі 49 ТВт\*год.

Систематизація здобутків інших енергетичних бірж в ЄС дає змогу визначити характерні особливості, що сприяли вільній та прозорій торгівлі ЕЕ на довгостроковому часовому інтервалі [12–14, 20]:

1) зростання питомої ваги організованих форм торгівлі ЕЕ;

2) надання переваги ринку фінансових деривативів як основній формі довгострокової торгівлі ЕЕ, основною формою яких є ф'ючерси, тоді як решта вважаються похідними інструментами;

3) виокремлення двох окремих видів ЕЕ на базове та пікове навантаження;

4) обумовленість цін фінансових деривативів ЕЕ цінами на фізичну ЕЕ на спотовому ринку (частіше РДН, інколи ВДР);

5) використання каскадного механізму функціонування довгострокового РЕЕ;

6) можливість конвертації фінансової ЕЕ у фізичну на основі кооперації організованих торговельних платформ;

7) торгівля ЕЕ на різних часових інтервалах – від 1 доби до 6 років.

Зазначені особливості й повинні бути взяті до уваги під час формування ліквідного довгострокового РЕЕ України на протизагу єдиній затвердженій формі торгів у видах двосторонніх договорів.

Плутанина часових границь та форм торгівлі ЕЕ заклала суттєву помилку у побудові дизайну оптового РЕЕ України. Так, якщо РДН, ВДР та БР є відокремленими сегментами РЕЕ за часовими границями, то РДД відображає форму торгівлі ЕЕ. Тільки РДД визнано як неорганізований сегмент ринку, тоді як інші передбачають створення відповідної торговельної платформи: під керівництвом чи то оператора ринку (для сегментів РДН та ВДР), чи то ОСП (для БР). Таким чином, дійсні нормативні положення виключають можливість організованої торгівлі ЕЕ у довгостроковому періоді. До того ж, часові межі РДД не виокремлені (визначено тільки час «закриття воріт» РДД о 10 годині за добу до фізичного постачання [16], а регулятор має право встановлювати максимальний строк дії ДД, який не може бути меншим за 6 міс. [15].

Зважаючи на високу концентрацію у сфері електрогенерації України та відносну

Таблиця 1

Диференціація довгострокових РЕЕ країн Європи у 2015 р. [20]

Країна	Організовані торговельні платформи	Тип біржових продуктів	Обсяг позабіржової торгівлі на довгостроковому РЕЕ, ГВт*год.	Обсяг біржової торгівлі на довгостроковому РЕЕ, ГВт*год.	Частка від загального попиту на ЕЕ (ліквідність), %
Австрія	EEX, ICE, Nasdaq	фінансові	153520	246126	635
Бельгія	EEX, ICE	фінансові	13447	5518	23
Чехія	PXE	фінансові	17723	123362	249
Данія	EEX, Nasdaq	фінансові	73837	53651	408
Естонія	EEX, Nasdaq	фінансові	22267	16180	564
Фінляндія	EEX, Nasdaq	фінансові	109530	79586	237
Франція	EEX	фінансові	82703	783603	198
Німеччина	EEX, ICE, Nasdaq	фінансові	1263693	2023976	635
Греція	EEX	фінансові	315	–	0,1
Угорщина	HUPX, PXE	фінансові та фізичні	7111	143563	433
Італія	EEX, GME, ICE, IDEX	фінансові та фізичні	153021	205262	128
Латвія	EEX, Nasdaq	фінансові	15806	11483	413
Литва	EEX, Nasdaq	фінансові	20375	14803	393
Люксембург	EEX, ICE, Nasdaq	фінансові	15159	24304	635
Нідерланди	EEX, ICE, Nasdaq	фінансові	318126	204935	305
Норвегія	EEX, ICE, Nasdaq	фінансові	314897	228808	498
Польща	POLPX, PXE	фінансові та фізичні	162945	77830	194
Португалія	OMIP	фінансові та фізичні	5837	–	13
Румунія	EEX	фінансові	58	13315	33
Словаччина	PXE	фінансові та фізичні	974	–	4
Іспанія	EEX, OMIP	фінансові та фізичні	72069	184106	103
Швеція	EEX, Nasdaq	фінансові	310187	223386	428
Швейцарія	EEX	фінансові	1229	155013	265
Великобританія	ICE, Nasdaq	фінансові	5030	303679	96

ізолюваність ОЕС України від європейських РЕЕ, впровадження РДД як єдиної форми довгострокової торгівлі ЕЕ може привести до негативних наслідків вільної торгівлі ЕЕ, що виражатиметься у прискореному зростанні та маніпулюванні цінами ЕЕ як товару для

кінцевого споживача. Тому дійсні нормативні положення підлягають перегляду з погляду можливості створення організованої форми торгівлі ЕЕ на довгостроковому часовому інтервалі. Таким чином, метою створення організаційно-економічного механізму функ-

**Характеристика фінансових деривативів ЕЕ на ЕЕХ [12]**

Продукт	Характеристика	Визначальні особливості	Термін погашення
Phelix ф'ючерс	Фінансовий дериватив, що опирається на середню спотову ринкову ціну ЕЕ для майбутніх періодів поставки у визначеній ринковій зоні.	Визначається для базового та пікового навантаження. Розраховується на підставі індексів Erex Spot. Учасники торгів мають можливість здійснити фізичну поставку ЕЕ на спотовому ринку.	Доба, вихідні, поточний тиждень та наступні 4 тижні, поточний місяць та наступні 9 міс., наступні 11 кварталів та наступні 6 років
Ф'ючерс	Фінансовий дериватив для визначеної (окремої) ринкової зони	Визначається частіше для базового навантаження та інколи для пікового навантаження. Учасники торгів мають можливість здійснити фізичну поставку ЕЕ на Erex Spot.	Поточний тиждень і наступні 4 тижні, поточний і наступні 6 міс., 7 кварталів та 6 років
Французький ф'ючерс	Фінансовий дериватив, що контрагується у французькій ринковій зоні та опирається на середню спотову ринкову ціну ЕЕ для майбутніх періодів поставки в цю ринкову зону.	Визначається для базового та пікового навантаження. Розраховується на підставі індексів Erex Spot. Учасники торгів мають можливість здійснити фізичну поставку ЕЕ на спотовому ринку.	Доба, вихідні, поточний тиждень, наступні 4 тижні, поточний місяць, наступні 6 міс., 7 кварталів та 6 років
ВДР Cap/Floor ф'ючерс	Стандартизований ф'ючерс на хеджування від позитивних або негативних коливань цін на ВДР, що виникають внаслідок зростаючої частки ВДЕ.	Опирається на індекс ID3-Price для ВДР, який фіксує сигнали дефіциту / надлишку ціни за останні кілька годин поставки. Пороговий показник (Cap/ Floor) вказує ціну, яку покупець отримує від продавця за погодинний продукт, що торгується на німецькому ВДР через EPEX SPOT. Оплата – це різниця між ID3-ціною та максимальною і мінімальною ціною на ВДР. ID3-ціна розраховується щодня для всіх годин поставки на німецькому ВДР та опирається на ціни торгів лише за 3 год. перед поставкою.	Тижневі контракти (поточний тиждень + 4 тижнів наперед)
Ф'ючерс на вітрову ЕЕ	Стандартизований фінансовий дериватив для виділеного хеджування ризику виробництва вітрової ЕЕ.	Опирається на добову індикативну ціну, яка враховує об'ємний ризик у вигляді коефіцієнта завантаження ВЕС. Моделювання генерації вітрової ЕЕ відбувається на основі 15-хвилинної інформації, заснованої на метеорологічних даних реального часу та історичних даних за 30-річний період, доступних у EuroWind. Враховує щомісячне оновлення бази даних вітрових турбін.	5 тижнів, 4 місяці, 4 квартали, 2 роки
Опціони	Торгівля опціонами, похідними від базових ф'ючерсів.	Незалежно від різних термінів погашення відповідна ф'ючерсна позиція базового активу вважається заброньованою після реалізації опціону.	Наступні 5 місяців, 2 квартали та відповідні наступні 2 роки.
Спреди	Локаційні спреди з гарантованим виконанням обраних ф'ючерсів.	Спреди дозволяють учасникам ефективно торгувати ціновими різницями між різними ринковими зонами.	Місяць, квартал, рік



ціонування лібералізованого довгострокового РЕЕ України повинне бути забезпечення прозорості та економічної ефективності торгівлі ЕЕ на довгостроковому часовому інтервалі. Зазначену мету може бути досягнуто за рахунок вдалого поєднання форм організованої торгівлі фінансовими деривативами та фізичною ЕЕ на організованому на біржовому ринку, для чого пропонується використовувати такі ринкові продукти, як ф'ючерсни та форвардні.

Кожний учасник РЕЕ, який зареєстрований оператором ринку (ОР), може стати учасником ф'ючерсної та форвардної торгівлі ЕЕ. Агрегований алгоритм функціонування довгострокового РЕЕ подано на рис. 3.

До початку операційного періоду (рік, квартал, місяць, тиждень, доба) та до 2 діб, що передують фізичному постачанню ЕЕ, оптові продавці (виробники та імпортери ЕЕ) можуть запропонувати весь максимально можливий та технічно досяжний обсяг ЕЕ, який може бути згенеровано в межах кожної години фізичного постачання. Залежності від терміну дії ф'ючерси доцільно поділити на річні, кварталні, місячні, тижневі та добові. Ф'ючерсні контракти доцільно пропонувати для базового (для кожної із 24 годин) та пікового навантаження (із 09 до 21 години), що відповідає добовій циклічності споживання ЕЕ в Україні.

Початкову ціну фінансового деривату визначає оптовий продавець самостійно, виходячи із цілей довгострокової ефективності функціонування об'єкта електрогенерації, а оптовий покупець вирішує, чи згоден він купити необхідну кількість активу за заявленою ціною. Із перебігом часу оптовий покупець може виступити як оптовий продавець та перепродати, встановлюючи ціну самостійно. Новий оптовий покупець сплачує першому держателю активу різницю у ціні купівлі-продажу. По завершенні періоду обертання фінансовий дериватив підлягає погашенню, якщо не передбачено інше.

Замість погашення ф'ючерсів оптовий покупець ЕЕ може конвертувати їх форвардні контракти за початковою ціною фінансового інструменту на відповідний операційний

період. Для цього оптовий покупець вносить відповідне рішення до торгівельної платформи ОР, але не пізніше ніж за 2 доби до настання фактичного операційного періоду. Зазначені обсяги підлягають фізичному виконанню оптовим продавцем.

ОР надсилає автоматичне повідомлення ОСП щодо обсягів зареєстрованих форвардних контрактів, тоді як останній перевіряє відповідність поданих даних та сповіщає учасників форвардного контракту про законтраковані обсяги не пізніше ніж за добу до фізичного постачання («закриття воріт» форвардного ринку). У разі невідповідності даних інформації, поданої ОСП, учасники торгів мають право їх скоригувати до кінцевого часу, інакше законтраковані обсяги відхиляються, а ф'ючерси підлягають фінансовому врегулюванню.

Термін погашення ф'ючерсних контрактів становить 2 доби до настання фактичного операційного періоду (року, кварталу, місяця, тижня або доби фізичного постачання), у протилежному разі ф'ючерси підлягають каскадуванню. Механізм каскадування ф'ючерсних контрактів розпочинається за 2 доби до настання фактичного операційного періоду (квартал, місяць, тиждень, доба), у разі відсутності фактичних кроків з боку учасників РЕЕ річні ф'ючерсні контракти розділяються на кварталні, кварталні – на місячні, місячні – на тижневі, а тижневі – на добові. Добові ф'ючерси не каскадуються.

Оптові продавці, які мають незаконтраковані обсяги за форвардними договорами, можуть їх запропонувати на РДН.

Згідно із Законом України № 2019-VIII передбачається, що ОР буде відповідальний тільки за діяльність на організованих сегментах ринку (РДН та ВДР), тоді як довгострокові угоди на РЕЕ будуть здійснюватися на власний ризик учасників. Створення організованого довгострокового РЕЕ передбачає наділення оператора ринку додатковими функціями щодо оперування торговельною платформою ф'ючерсного та форвардного сегментів РЕЕ. У європейській практиці наявний досвід щодо функціонування еди-

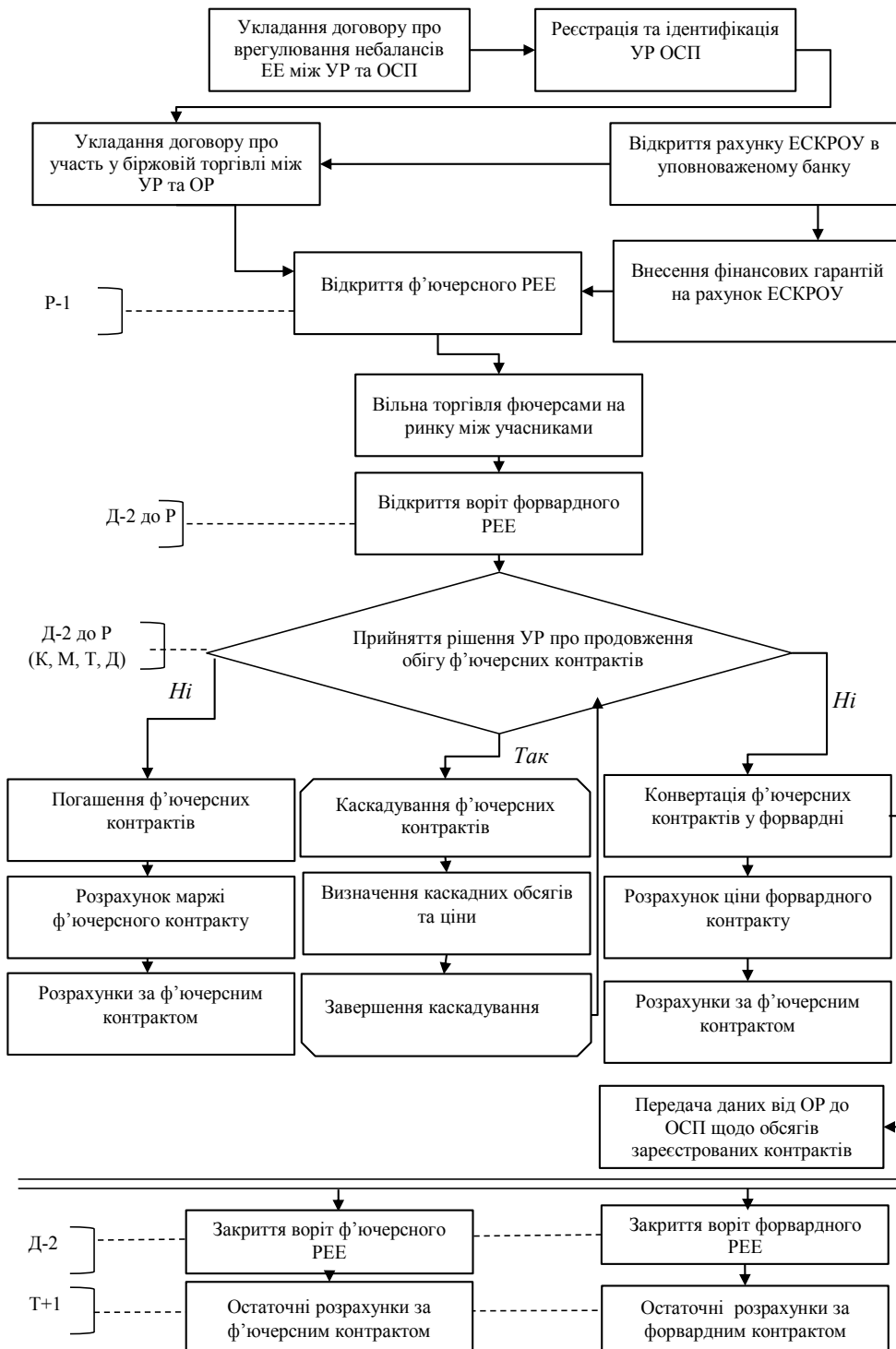


Рис. 3. Алгоритм функціонування ф'ючерсного та форвардного РЕЕ

Функції оператора ринку на різних сегментах

Функція	Довгостроковий РЕЕ	Спотовий РЕЕ
Забезпечує рівні умови участі	Єдині правила	
Реєструє учасників ринку та введення відповідного реєстру	Єдиний реєстр	
Забезпечує дотримання учасниками надання гарантій виконання фінансових зобов'язань	Субрахунки фінансових гарантій за ф'ючерсними контрактами та форвардними контрактами окремо	Єдиний субрахунок фінансових гарантій для РДН та ВДР
Визначення результатів торгів	Визначення маржі ф'ючерсного контракту, каскадування цін за ф'ючерсними контрактами; визначення цін форвардних контрактів	Аукціони на РДН та торги по заявленій ціні на ВДР
Запровадження клірингу	Єдиний кліринг	
Передача даних щодо законтракованих обсягів ОСП	Єдина база обміну даними	
Оприлюднення результатів торгів	Єдина інформаційна платформа	
Консультативно-інформаційна підтримка учасників	Єдине вікно	
Співпраця із Регулятором	Єдиний формат	
Забезпечує конфіденційність інформації	Єдиний формат	

ного оператора як для довгострокового, так і для спотового РЕЕ з відокремленими підрозділами (IPEX, Італія), а також створення двох самостійних бірж в межах однієї компанії (EEX Group, яка оперує двома біржами Erex Spot – для торгів на РДН та ВДР та EEX – для ф'ючерсної торгівлі), відокремленого функціонування двох бірж (Nord Pool та Nasdaq Commodities). Останнє можливе у разі пропозиції фінансових деривативів без можливості фінансового виконання.

Аналіз нормативно закріплених функцій за ОР у Законі України № 2019-VIII (ст. 51) дає змогу встановити єдине управління різними сегментами ринку під єдиним керівництвом, що запобігає дублюванню деяких функцій у межах різних підприємств (табл. 3)

**Висновки.** Таким чином, питання вибору ефективних форм торгівлі ЕЕ на довгостроковому часовому інтервалі є запорукою забезпечення ліквідності українського РЕЕ

в умовах надвисокої концентрації. Прямі та закриті домовленості не дозволяють забезпечити прозорість торгівлі, а отже, й не сприятимуть ефективній конкуренції. У разі організації довгострокового РЕЕ на біржовій основі купівля-продаж ЕЕ являтиме собою багатотранзакційний процес обміну фінансовою та фізичною ЕЕ. Організація біржового довгострокового РЕЕ України дасть змогу учасникам ринку хеджувати довгострокові та короткострокові ризики торгівлі ЕЕ на інтервалі від 2 років до 2 діб до фізичного постачання ЕЕ, сприяючи підвищенню ліквідності обігу ЕЕ.

У статті обґрунтовано методичні положення організації довгострокового РЕЕ на біржовій основі, для подальшого обґрунтування складників цього механізму доцільно розробити методичний підхід до каскадування цін за ф'ючерсами ЕЕ за різними часовими інтервалами.

**Список використаних джерел:**

1. Patterson W.C. Transforming Electricity: The Coming Generation of Change. London : Earthscan, 1999. 203 p. URL: [https://books.google.com.ua/books/about/Transforming\\_Electricity.html?id=iLunlUGfZnkC&source=kp\\_cover&redir\\_esc=y](https://books.google.com.ua/books/about/Transforming_Electricity.html?id=iLunlUGfZnkC&source=kp_cover&redir_esc=y).
2. Pollitt M.G. The impact of liberalisation on the performance of the electricity supply industry. An international survey? Journal of Energy Literature. 3 (2). 1997. P. 3–31.

3. Erbach G. Understanding electricity markets in the EU. European Parliamentary Research Service. November 2016. URL : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/593519/EPRS\\_BRI\(2016\)593519\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/593519/EPRS_BRI(2016)593519_EN.pdf)
4. Gorecki P.K. The Internal EU Electricity Market: Implications for Ireland. Dublin : The Economic and Social Research Institute. 2011. URL: <https://www.esri.ie/pubs/RS23.pdf>.
5. Jamasb T., Pollitt M. Electricity market reform in the European Union: review of progress toward liberalization & integration. The Energy Journal. 2005. P. 11–41.
6. Faye S. Regulation, industry structure, and performance in the electricity supply industry. OECD Economic Studies. 2001/I. №. 32. URL: <https://www.oecd.org/eeco/outlook/2731965.pdf>
7. Toru H., Tsutsui M. Economic impact of regulatory reforms in the electricity supply industry: a panel data analysis for OECD countries. Energy Policy. 2004. № 32 (6). P. 823–832.
8. Silvester V.K., Ortman A. The unbundling regime for electricity utilities in the EU: A case of legislative and regulatory capture? Energy Economics. 2008. 30 (6). P. 3128–3140.
9. Petrov K. Grote D. Regulation – General Principles. URL: <https://www.slideshare.net/sustenergy/electricity-markets-regulation-lesson-4-regulatory-asset-base>.
10. Keay M. Electricity markets are broken – can they be fixed? Oxford Institute for Energy Studies. 2016. № 2. URL: <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2016/02/Electricity-markets-are-broken-can-they-be-fixed-EL-17.pdf>
11. Lyndon B.J. A Comparison of New Electric Utility Business Models. The University of Texas at Austin. 2017. URL: [https://energy.utexas.edu/files/2016/09/UTAustin\\_FCe\\_History\\_2016.pdf](https://energy.utexas.edu/files/2016/09/UTAustin_FCe_History_2016.pdf)
12. European Energy Exchange. URL : <https://www.eex.com/en/>
13. Nasdaq Commodities. Power Futures. URL: <https://business.nasdaq.com/trade/commodities/products/power-derivatives/power-futures.html>.
14. ICE. Power Futures. URL: <https://www.theice.com/energy/power>
15. Закон України «Про ринок електричної енергії» від 13.04.2017 р. № 2019-VIII. Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2019-19>.
16. Постанова НКРЕКП від 14.03.2018 № 307 «Про затвердження Правил ринку». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0307874-18>.
17. Оржель О. Реформа ринку електроенергії: запасний варіант. Економічна правда. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/04/25/636161/>
18. Усенко Ю. Что нам даст и что отнимет закон о рынке электроэнергии. Зеркало недели. URL: [https://zn.ua/energy\\_market/chto-nam-dast-i-chto-otnimet-zakon-o-rynke-elektroenergii-246310\\_.html](https://zn.ua/energy_market/chto-nam-dast-i-chto-otnimet-zakon-o-rynke-elektroenergii-246310_.html).
19. What is an energy-only market? Next Kraftwerke. URL: <https://www.next-kraftwerke.be/en/knowledge-hub/energy-only-market/>.
20. European Electricity Forward Markets and Hedging Products – State of Play and Elements for Monitoring. ACER. URL: [http://www.acer.europa.eu/en/Electricity/Market%20monitoring/Documents\\_Public/ECA%20Presentation%20Report%20Electricity%20Forward%20Markets.pdf](http://www.acer.europa.eu/en/Electricity/Market%20monitoring/Documents_Public/ECA%20Presentation%20Report%20Electricity%20Forward%20Markets.pdf).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-8>  
УДК 330.1:001(477)

**Свидрук І.І.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту,  
Львівський торговельно-економічний університет

### **ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ НАУКИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕАТИВНОГО ПРОРИВУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*У статті розглянуто низку інфраструктурних здобутків вітчизняної науки за останні роки. Обґрунтовано необхідність розроблення загальнодержавної стратегії розвитку науки і технологій у взаємозв'язку зі світовими концепціями науково-виробничої взаємодії. Наведено основні причини неспроможності вітчизняної наукової галузі забезпечити сучасні темпи технологічного оновлення економіки. Визначено напрями наукових досліджень, здатних забезпечити креативний прорив вітчизняної економіки. Висвітлено бачення розроблення пріоритетів науково-технічної перебудови вітчизняної економіки на вищому рівні державного менеджменту.*

**Ключові слова:** розвиток науки, креативність, креативний прорив, вітчизняна економіка, інформаційна інфраструктура.

*В статье рассмотрен ряд инфраструктурных достижений отечественной науки за последние годы. Обоснована необходимость разработки общегосударственной стратегии развития науки и технологий во взаимосвязи с мировыми концепциями научно-производственного взаимодействия. Приведены основные причины несостоятельности отечественной научной отрасли обеспечить современные темпы технологического обновления экономики. Определены направления научных исследований, способных обеспечить креативный прорыв отечественной экономики. Освещено видение разработки приоритетов научно-технической перестройки отечественной экономики на высшем уровне государственного менеджмента.*

**Ключевые слова:** развитие науки, креативность, креативный прорыв, отечественная экономика, информационная инфраструктура.

### **Svidruk I.I. PRIORITIES FOR DEVELOPMENT OF SCIENCE FOR PROVISION OF CREATIVE PROTECTION OF THE DOMESTIC ECONOMY**

*The factor of increasing the competitiveness of the national economic system in the high-tech world environment is a comprehensive upgrade of its scientific component. The article deals with a number of infrastructure achievements of domestic science in recent years. The necessity of development of the national strategy of science and technology development was substantiated, which would coordinate elements of solving problems of the national science with world concepts of scientific and production interaction. The main reasons for the failure of the domestic scientific sphere to provide modern pace of technological modernization of economy are presented. The directions of scientific research capable of providing a creative breakthrough of the national economy are determined. The vision of developing priorities of scientific and technical adjustment of the national economy at the highest level of state management is highlighted. The main directions of modernization of the national scientific branch today are: the use of the principles of systemicity in the construction of a national integration policy, its focus on the availability of all possible creative and scientific initiatives of the EU to domestic scientists, taking into account the interests and specifics of the development of national science; strengthening the tools of coordinated interaction between science and business, which will significantly improve the level of technological re-equipment of domestic enterprises; the development of transparent and fair systems for evaluating the scientific activity of researchers and research institutions; the development of mechanisms for systematic coordination of activities of budget funds managers allocated from the state budget for carrying out scientific and scientific and technical activities, search for ways of attracting external investments and accumulating investment flows of enterprises-customers of creative projects; renovation of the material and technical base of scientific institutions and development of scientific and technical infrastructure; organization of scientific long-term internships in leading domestic and foreign organizations for the best scientists, creation of proper conditions for motivating the work of scientific staff in Ukrainian scientific institutions and programs for the return of scientists to Ukraine; development of legal support for the commercialization of the results of research and development.*

**Key words:** development of science, creativity, creative breakthrough, domestic economy, information infrastructure.

**Постановка проблеми.** Системоутворюючим фактором зростання конкурентоспроможності національної економічної системи у високотехнологічному світовому середовищі є комплексне оновлення її наукового складника. На жаль, сьогодні в Україні спостерігаються негативні тренди зниження наукоємності виробництва, які значною мірою спровоковані скороченням наукових кадрів та невідповідністю наукової інфраструктури вимогам розвитку креативної економіки. Важливим напрямом оздоровлення національної системи творчої взаємодії науки і бізнесу ми вважаємо активізацію міждержавних контактів у цьому напрямі, які би дали змогу подолати проблеми дисбалансу у стосунках між науковими організаціями і суб'єктами економіки.

Зауважимо, що науково-технологічний розвиток вітчизняної економіки як інструмент зростання загальної конкурентоспроможності України є одним із державних пріоритетів співробітництва з ЄС. Водночас МОН України як відповідальний представник нашої держави у відповідних європейських комітетах сьогодні проявляє певну неспроможність щодо всеохоплюючої співпраці. Зокрема, висока активність зафіксована тільки у проектах «Горизонт 2020» і «Євратом», натомість участі у формуванні пріоритетів міждержавної науково-технологічної інтеграції не бере.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед значних інфраструктурних здобутків вітчизняної науки слід відзначити створення національної дослідницько-цифрової інфраструктури, що поєднала мережеву діяльність УРАН і УарНЕТ, розбудову Українського національного Грід (мережа з розподілених обчислень), напрацювання у сферах платформ обробки даних і хмарних технологій, хоча Україна так і не приєдналася до Європейської хмари відкритої науки.

Підписання в 2016 р. НАН України рамкової угоди з підтримки дослідницької діяльності з Об'єднаним дослідницьким центром Єврокомісії (JRC) стало початком співпраці в межах пілотного проекту Стратегії розумної спеціалі-

зації. Таким чином, вітчизняні науковці отримали можливість користуватися загальноєвропейськими базами дослідницьких центрів European Organization for Nuclear Research та EuroFusion. Однак відсутність інституційної ініціативи щодо визнання на українських теренах Консорціуму з Європейських дослідницьких інфраструктур ускладнює науковцям перспективи операційної співпраці з Європейським Стратегічним Форумом з дослідницьких інфраструктур ESFRI.

Новим порядком проведення атестації наукових установ, затвердженням КМУ України у липні 2017 р. до певної міри здійснена спроба уніфікації положень державної атестації, що наближає її до вимог оцінювання наукових організацій у європейських практиках. Тепер методика оцінювання ефективності діяльності наукових організацій включає наукову, науково-технічну та інноваційну складові частини [2]. Проте слід запровадити систему аудиту вітчизняної науки, яка би повністю ґрунтувалася на прийнятих в економічно розвинених країнах критеріях оцінювання, що дасть змогу з'ясувати її реальний стан і розробити плани санації чи навіть ліквідації неефективних наукових установ. Водночас у вітчизняних наукових установах досі практично не надається уваги питанням розвитку творчо-наукового потенціалу працівників, не запроваджено звичні в ЄС процедури заповнення вакансій, заснованих на офіційно визнаних досягненнях [1]. Так, законодавчо встановлені вимоги до керівника державної наукової установи передбачають лише вільне володіння державною мовою, наявність наукового ступеня доктора наук чи доктора філософії та 10-річний стаж на відповідних посадах. На нашу думку, слід розробити і запровадити методики оцінювання наукових працівників з урахуванням участі у міжнародних проектах і конференціях, індексах цитування в наукометричних базах, досягнень у сфері новітніх технологій, кількості зареєстрованих патентів тощо.

В Україні досі не розроблено загальнодержавної стратегії розвитку науки і технологій, яка би узгоджувала елементи вирішення про-

блем вітчизняної науки зі світовими концепціями науково-виробничої взаємодії. Зменшення наукового потенціалу, впливу наукових досліджень на соціально-економічні процеси спричиняє суттєве креативно-технологічне відставання вітчизняної економіки від інших країн і становить загрозу національній безпеці України.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є висвітлення та обґрунтування напрямів наукових досліджень, здатних забезпечити креативний прорив вітчизняної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Надактуальним питанням нам бачиться розроблення загальнодержавної стратегії розвитку науки і технологій у взаємозв'язку зі світовими концепціями науково-виробничої взаємодії. Важливо розробити реальні напрями імплементації кращих світових здобутків у сфері науково-технічної інтеграції, зокрема у сферах розвитку високотехнологічних галузей, комерціалізації досліджень, експортно орієнтованої інноваційної екосистеми (табл. 1).

Таблиця 1

### Напрями наукових досліджень, здатних забезпечити креативний прорив вітчизняної економіки

Галузь наукових досліджень	Напрями НДР
Енергетичні технології	– збереження ресурсно-енергетичного потенціалу; – ядерні енергетичні системи; – системи водневої енергетики; – альтернативна енергетика
Біотехнології та сучасні аграрні технології	– синтез речовин органічного походження; – генетично модифіковані організми;
Новітні промислові технології	– цифровий будинок; – інженерія багатофункціональних тканин; – роботизовано-безпілотні транспортні засоби; – новітні технології для харчової промисловості
Аерокосмічні технології	– дослідження космосу; – моніторинг геофізичних змін земної кулі; – безпілотні аерокосмічні технології
Радіоелектроніка	– цифрова електроніка; – кремнієва та фотонна електроніка; – біо-, молекулярна та органічна електроніка
Інформаційно-комунікаційні технології	– пошукові сервіси, дистанційний і промисловий контроль; – бізнес-додатки, хмарні технології; – глобальний бездротовий інтернет; – супутникові технології
Медицина	– телемедицина; – нанотехнології в медицині; – біологічно імітуючі імплантати; – стовбурові клітини
Робототехніка	– робототехніка; – технології штучного інтелекту
Нові речовини та матеріали	– функціональні наноструктури; – композиційні матеріали; – нановимірювання та аналізування
Рециркуляційні технології	– системи рециркуляції води; – повторне використання промислових і побутових відходів
Технології поширення знань	– резервування масивів даних; – системи виробництва й управління знаннями; – запобігання стихійним лихам
Соціокультурні технології	– креативні технології для розвитку соціальної інфраструктури

Основні причини неспроможності вітчизняної наукової галузі забезпечити сучасні темпи технологічного оновлення економіки знаходяться в площині її стереотипної побудови за застарілими організаційними принципами, притаманними здебільшого перехідним економікам. Водночас на міжнародному рівні Україна вже визнана державою з ринковою економікою, що вимагає концептуального оновлення механізмів взаємодії наукових і виробничих організацій з метою якісної трансформації промислового комплексу. Тож визріла нагальна необхідність чіткого концептуального оформлення на найвищому державному рівні інституційних засад формування та реалізації стратегічних пріоритетів науково-економічної співпраці з відповідними напрацюваннями щодо адекватних механізмів та інструментів її реалізації.

Під час розроблення пріоритетів науково-технічної перебудови вітчизняної економіки на вищому рівні державного менеджменту слід забезпечити цілеспрямоване структурування коротко-, середньо- і довгострокових пріоритетних напрямів на галузевих та регіональних рівнях і на кожному ієрархічному рівні передбачити специфічні механізми реалізації, моніторингу та поточного коригування. Матрична система взаємоузгодження пріоритетних цілей розвитку на регіональному і галузевому рівнях за строками терміновості розв'язання поставлених завдань дасть

зможу отримати неупереджене цільне бачення першочерговості певних питань економічної чи соціальної спрямованості та уникнути дублювання завдань у межах концептуально подібних стратегічних цілей (рис. 1).

Важливо, щоб обрані стратегічні пріоритети не набували рис політичної декларації, а органічно вписувалися в дизайн розвитку креативно-технологічних аспектів світової науки, охоплюючи питання екологізації промисловості, проблем енергозбереження, створення конструктивно новітніх матеріалів і технологій, соціально-значущих розробок у галузі біотехнологій і медицини, що забезпечить Україні додаткові євроінтеграційні переваги.

Започаткування прогнозно-аналітичної програми має бути спрямоване на пошук першочергових наукових завдань забезпечення креативного прориву і, відповідно, конкурентоспроможності на світових ринках, реальних секторів економіки України. Програмно-цільові принципи організації прогнозування креативних шляхів розвитку дозволять узгоджувати її із загальнодержавними стратегіями розвитку економічного простору на всіх етапах. Сьогодні спостерігається певне переосмислення ролі науки у забезпеченні технологічного прориву. Зокрема, НАН України розробив перелік основних оперативних заходів із наукового забезпечення реалізації пріоритетів економічного розвитку держави (табл. 2).

	Короткострокові цілі	Середньострокові цілі	Довгострокові цілі
Галузевий рівень	Технологічна перебудова виробництва	Креативізація галузі	Зростання конкурентоспроможності
Регіональний рівень	Розвиток креативних кластерів	Зростання конкурентоспроможності	Поліпшення соціально-економічного рівня
Загально-державний рівень	Інформатизація суспільства	Поліпшення соціально-економічного рівня	Імідж країни з високорозвинутою економікою

**Рис. 1. Матриця узгодження цільових пріоритетів креативної перебудови економіки**



**Оперативні програми НАН України  
з наукового забезпечення економічного розвитку України (за даними [3])**

Назва заходу	Термін виконання, роки	Очікувані результати
<b>Енергетика та енергоефективність</b>		
Розроблення методів, альтернативних видів палива та енергії для підвищення енергоекологічних характеристик котлоагрегатів комунальної теплоенергетики	2017–2020	Впровадження нового обладнання для зменшення витрат палива й екологічної безпеки відповідно до Директиви 2015/2193 ЄС.
Створення системи моніторингу електро-механічних процесів в Об'єднаній енергетичній системі України	2017–2018	Впровадження пристроїв векторного вимірювання на системоутворюючих об'єктах ОЕС України.
Розроблення технології спільного спалювання різних видів твердого палива (вугілля, біомаси тощо) на пилувугільних котлоагрегатах ТЕС України	2017–2021	Диверсифікація джерел палива, зниження викидів шкідливих речовин та підвищення ефективності роботи котлоагрегатів.
Створення Міжнародного інформаційно-демонстраційного центру впровадження технологій відновлюваної енергетики	2017–2020	Демонстрація та трансфер новітніх технологій використання відновлюваної енергетики та енергоефективних технологій. Інтеграція новітніх в наявну енергетичну інфраструктуру України. Інформування щодо впровадження енергоефективних технологій відновлюваної енергетики в будівництві.
Новітні матеріали для хімічних джерел струму: розроблення і тестування	2017	Створення суперконденсаторів для запуску дизельних двигунів за будь-яких погодних умов та для збільшення ресурсу потужності безпілотних літальних апаратів (дронів). Також можуть використовуватися в медичних бездротових пристроях для контролю стану пацієнта.
<b>ІТ-технології</b>		
Розроблення математичних моделей та алгоритмів керування взаємодіючими транспортними потоками	2017	Створення математичних моделей та алгоритмів для проектування транспортної мережі й організації дорожнього руху.
<b>Перспективні матеріали для промисловості</b>		
Розроблення та створення в Україні виробництва високоміцних рейок для швидкісних залізничних магістралей з тривалим ресурсом експлуатації	2017–2019	Застосування високоміцних рейок на швидкісних залізничних магістралях забезпечить збільшення у 2,5–3 рази терміну їх експлуатації на високонавантажених ділянках шляхів.
Розроблення новітніх металогідридних матеріалів для отримання та акумулювання водню в технологіях відновлювально-водневої енергетики	2016–2020	Створення нових ефективних матеріалів, а також систем для збереження водню з метою їх використання в комплексі з воднево-кисневими паливними комітками.
<b>Рациональне використання природно-ресурсного потенціалу та збереження навколишнього середовища</b>		
Забезпечення населення України високоякісною питною водою, очищення та знезараження стічних вод	2017–2020	Розроблені технології дадуть змогу одержувати якісну питну воду з водопровідної води централізованого водопостачання, прісних підземних вод, підземних вод із підвищеним солевмістом, шахтної і морської води.
Розвиток методів і засобів очищення та запобігання хімічному забрудненню сфери життєдіяльності людини	2017-2019	Технологія ефективного зневоднення мулів для їх наступної утилізації дасть змогу усунути загрозу забруднення у разі прориву загороджувальних дамб.
Впровадження новітніх технологій ліквідації нафтохімічних забруднень у межах Програми НАТО «Наука заради миру та безпеки»	2016-2017	Впровадження технологій підвищить екологічну безпеку територій, що зазнали забруднення.

Отож, підпорядкування науково-технічних розробок потребам креативного розвитку економіки, високий експортний потенціал вітчизняної економічної системи і певні напрацювання у сфері форсайтних досліджень дають підстави стверджувати про високу ефективність започаткування прогностно-аналітичних заходів.

Слід визначити, що якісний розвиток вітчизняної наукової галузі великою мірою залежить від наявності та можливості залучення значних фінансових ресурсів, що є на сьогодні одним із найскладніших для розв'язку питань. Отож, наукові програми, ініційовані в межах відповідності до обраних стратегічних пріоритетів, мають претендувати на повне або, принаймні, переважне державне фінансування. Можливі обсяги фінансування таких НДР слід ураховувати під час макроекономічного планування, тобто під час розроблення державного бюджету, розробляючи після цього на мікрорівні детальні плани консолідації і використання інвестиційних потоків для конкретної програми. При цьому важливо, щоби фінансове забезпечення охоплювало всі етапи розроблення і виконання стратегічно важливої програми. Так, використовуючи державно-приватне партнерство, можна досягти оптимального координування бюджетних коштів і позабюджетного фінансування наукових проектів технологічного оновлення реальних секторів економіки.

Досягнення ефективної результативності ініційованих на загальнодержавному, галузевому чи регіональному рівнях програм креативізації вимагає розроблення досконалих механізмів моніторингу їх виконання з обов'язковим включенням інструментів аналізу використання інвестицій. Створення ефективної моніторингової системи має передбачати також методологію його інформаційно-аналітичного забезпечення та інструментів для проведення експертизи якості проміжних і кінцевих результатів НДР.

Моніторинг має ґрунтуватися на оновленні системи менеджменту наукових розробок, чіткому розмежуванні стратегічних,

тактичних і оперативних функцій контролю, використанні інноваційних методів оприлюднення звітності та упорядкування питань статистичної звітності. Зокрема, зауважимо, що сьогоденний стандарт обліку статистичної інформації передбачає оприлюднення звітів інноваційного розвитку підприємств реального сектору з часовим лагом у два роки, що, на нашу думку, є неприпустимо великим інтервальним проміжком, зважаючи на нагальність інноваційного і креативного оновлення вітчизняної економіки. Отож, слід негайно виправити цю ситуацію, упровадивши практику щорічної зведеної і щоквартальної поточної звітності інноваційної діяльності і трансферу технологій. Стосовно ж статистичної інформації про впровадження державних цільових наукових програм, спрямованих на технологічне оновлення галузей економіки, слід законодавчо ініціювати діяльність зі збору і статистичної обробки відповідних масивів даних.

Для адекватного упровадження результатів науково-технологічних досліджень, отриманих у межах державних цільових пріоритетів, у діяльність підприємств реального сектору економіки слід ретельно підійти до питання оновлення вітчизняної інформаційної інфраструктури. Значення інфраструктурної компоненти НДР зумовлюється її спрямуванням на цілі креативного розвитку організації-реципієнта (табл. 3). Своєю чергою, зміна поведінкових характеристик діяльності суб'єктів економіки у розрізі зростання їх креативної, технологічної та інноваційної активності слугує надійним інструментом технологічного прориву загальнодержавної економічної системи.

Розвиток науково-інформаційної інфраструктури покладе початок розбудові єдиного інформаційного простору з подальшою інтеграцією у світовий інформаційний простір, сприятиме широкомасштабній інформаційній та методологічній підтримці модернізації вітчизняної економіки, створенню науково-технологічних точок зростання підприємств, сприятиме активізації його креативного потенціалу.

**Ефективність інформаційної інфраструктури**

<b>Інструментарій інфраструктури</b>	<b>Цілі розвитку споживача інформації</b>
Удосконалення нормативно-правової бази, гармонізація з нормами міжнародного права	Можливість двостороннього виходу на міжнародні ринки креативних продуктів і технологій, інтеграційні можливості
Забезпечення доступу громадськості до результатів наукових досліджень	Створення нових високотехнологічних виробництв
Поширення інформації про перспективні науково-технологічні розробки	Упровадження розробок у власні технологічні процеси

**Висновки з проведеного дослідження.**

Таким чином, основними напрямками осучаснення вітчизняної наукової галузі сьогодні є: 1) використання принципів системності під час побудови загальнодержавної інтеграційної політики, її спрямування на доступність для вітчизняних науковців усіх можливих творчих і наукових ініціатив ЄС з урахуванням інтересів та специфіки розвитку національної науки; 2) посилення інструментів координованої взаємодії науки і бізнесу, що дасть змогу суттєво підвищити рівень технологічного переозброєння вітчизняних підприємств; 3) розроблення прозорих і справедливих систем оцінювання наукової діяльності дослідників і наукових установ; 4) розроблення механізмів системного координування діяльності розпорядників бюджетних коштів, що виділяються з держбюджету, для провадження наукової та науково-технічної діяльності, пошук шляхів залучення зовнішніх інвестицій та акумуляції інвестиційних потоків підприємств-замовників креативних проектів; 5) оновлення матеріально-технічної бази наукових установ та розвиток науково-технічної інфраструктури;

б) організація наукових довгострокових стажувань у провідних вітчизняних і закордонних організаціях для кращих науковців, створення належних умов мотивування роботи наукових кадрів в українських наукових установах та програм повернення науковців в Україну; 7) розроблення правового забезпечення комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок.

Системна реалізація євроінтеграційного напрямку розвитку дасть змогу нашій країні повною мірою упроваджувати європейські принципи у визначенні пріоритетів креативного розвитку національної економічної системи, узгоджувати цільові наукові програми з науково-технічними програмами країн ЄС, забезпечить українським дослідникам двосторонній доступ до баз даних єдиного цифрового ринку та європейської електронно-дослідницької інфраструктури шляхом створення національних вузлів. Це, своєю чергою, стане серйозним поштовхом для розбудови в Україні креативної економіки, заснованої на використанні сучасної дослідницької інфраструктури, обміні та комерціалізації професійних знань.

**Список використаних джерел:**

1. Петрушина Т.О. Стан науки в Україні (за оцінками вітчизняних та зарубіжних експертів) / Т.О. Петрушина // Вісник НАН України. 2017. № 11. С. 66–80.
2. Про затвердження Порядку проведення державної атестації наукових установ: постанова Кабінету Міністрів України від 19 липня 2017 р. № 540. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/540-2017-%D0%BF>.
3. Про реформування діяльності НАН України для ефективного наукового супроводження реалізації пріоритетів економічного розвитку держави: постанова Президії НАН України № 233 від 09.11.2016. URL: <http://www.nas.gov.ua/legaltexts/DocPublic/P-161109-233-0.pdf>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-9>  
УДК 330.14.014

**Шпарик Я.Я.**  
аспірант кафедри теоретичної  
та прикладної економіки,  
Львівський торговельно-економічний університет

### **ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ ЩОДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЛІ ЯК ФАКТОРА ВИРОБНИЦТВА**

*У статті здійснено ретроспективний аналіз поглядів класиків економічної науки на поняття «державне регулювання». Автор намагається дослідити категорію «державне регулювання відтворення землі» через призму базових положень нормативної економічної науки. Показано ключові властивості державного регулювання, а також досліджено функції державного регулювання сучасної економіки. До об'єктивних причин, які визначають необхідність державного регулювання сучасної економіки, віднесено: наявність монополізму та відсутність досконалої конкуренції в окремих галузях економіки; наявність недосконалого цінового механізму, який робить збитковим виробництво певних товарів. Крім того, автором визначено, що ця необхідність також зумовлена забезпеченням стабільності і гармонійності розвитку суспільства, адаптацією до умов ринкової економіки, розв'язанням питань міжнародної співпраці.*

**Ключові слова:** держава, державне регулювання, земля, роль держави, функції державного регулювання.

*В статье осуществлен ретроспективный анализ взглядов классиков экономической науки на понятие «государственное регулирование». Автор пытается исследовать категорию «государственное регулирование воспроизводства земли» через призму базовых положений нормативной экономической науки. Показаны ключевые свойства государственного регулирования, а также исследованы функции государственного регулирования современной экономики. К объективным причинам, которые определяют необходимость государственного регулирования современной экономики, отнесены: наличие монополизма и отсутствие совершенной конкуренции в отдельных отраслях экономики; наличие несовершенного ценового механизма, который делает убыточным производство определенных товаров. Кроме того, автором определено, что данная необходимость также обусловлена обеспечением стабильности и гармоничности развития общества, адаптацией к условиям рыночной экономики, решением вопросов международного сотрудничества.*

**Ключевые слова:** государство, государственное регулирование, земля, роль государства, функции государственного регулирования.

### **Shparyk Y.Ya. EVOLUTION OF REVIEWS ON STATE REGULATION OF LAND AS A PRODUCTION FACTOR**

*The retrospective analysis of the views of classics of economic science on the concept of “state regulation” is presented in the article. The author tries to explore the category of “state regulation of reproduction of land” through the prism of the basic provisions of normative economic science. As a consequence of the development of the economic doctrine of state regulation, different approaches to the understanding of both the term “state regulation” and the role of the state in processes related to the reproduction of land as a factor of production have been emphasized. Objective reasons that determine the need for state regulation of the modern economy include: the presence of monopoly and the lack of perfect competition in certain sectors of the economy; the presence of an imperfect pricing mechanism that makes the loss-making production of certain goods. In addition, it is determined by the author that this need is also conditioned by ensuring the stability and harmony of the development of society, adaptation to the conditions of a market economy, solving issues of international cooperation. The variety of approaches to understanding the essence of state regulation is discovered, which is reflected in the ultimate goal of its conduct, is revealed. However, despite the lack of a united approach to understanding the term “state regulation” connecting the point around which all scientists form their definitions is a form of implementation of the economic power of the state. The key properties of state regulation are shown, as well as the functions of state regulation of the modern economy are investigated. The key features of state regulation include: changing the behavior of economic entities in order to achieve the economic goals of the state; availability of state regulation tools that determine its mechanism; the fulfillment by the state of its functions and the rational use of limited resources.*

**Key words:** state, state regulation, land, role of the state, functions of state regulation.

**Постановка проблеми.** Земля – один із найважливіших факторів виробництва, ефективне використання якого є запорукою сталого економічного розвитку країни. Обмеженість земельних ресурсів вимагає державного регулювання землі як фактора виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення теорії державного регулювання землі внесли такі вчені, як: Г.І. Башнянин, В.А. Борисова, С.І. Дорогунцова, О.О. Кундицький, М.А. Лендела, А.С. Лисецький, Є.Й. Майовець, І.Р. Михасюк, О.С. Сенишин, С.В. Степаненко, А.М. Третьяк, Ю.Ю. Туниця, С.К. Харічков, М.А. Хвесик та інші.

Водночас, віддаючи належну увагу працям учених у цьому напрямі науки, слід акцентувати увагу на дослідженні витоків державного регулювання землі як фактора виробництва.

Мета і завдання дослідження. Метою наукової статті є дослідження поглядів представників різних економічних шкіл на питання державного регулювання землі як фактору виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження особливостей державного регулювання відтворення землі як фактора виробництва неможливе без аналізу базових положень нормативної економічної науки. Це пояснюється тим, що теорія державного регулювання є вихідною методологічною базою для будь яких процесів, пов'язаних із державним регулюванням, в тому числі і з процесами відтворення землі як фактора виробництва. Це підтверджує і опрацювання економічної літератури, присвяченої питанням теорії і практики державного регулювання, воно є об'єктом дослідження на протязі значного періоду часу багатьма представниками економічної науки. Так представники меркантилізму необхідність державного регулювання розглядали через призму економічної політики держави, де основним було представлення інтересів торгового капіталу та вирішення питань, пов'язаних із нагромадження первісного капіталу. Джерелом багатства в їхньому уявленні були зовнішня торгівля та

сфера обігу загалом, що позначилося на значній ролі держави в регулюванні зовнішньої торгівлі і здійснення протекціоністських заходів. Накопичення грошових багатств пов'язувалося з активною діяльністю держави, яка за допомогою адміністративних методів і шляхом проведення економічної політики мала б забезпечити надходження золота і срібла в країну. З цією метою вони висунули цілу систему заходів, рекомендованих для королівської влади, яка повинна була втручатися в економічне життя, сприяти активній зовнішній торгівлі [2, с. 36].

Фізіократи основну роль держави вбачали в справедливому розподілі доданої вартості, яка створюється в сільському господарстві. Відомо, що їх девізом стали слова депутата французького парламенту Франсуа Лежандра, який в розмові з тогочасним міністром фінансів Франції сказав: «Laissez faire» («Дозвольте робити») [11, с. 28]. Ф. Кене і його послідовники за основу брали ідею універсальної гармонії, якій однаково підпорядкована і матерія, і людство. Держава не повинна заважати дії законів, що створюють природний порядок, найбільш вигідний для людського роду, що встановлює природне право всіх людей. Обов'язком держави є сприяння розумінню цих законів шляхом організації просвітницької діяльності. Вона також має дотримуватися й охороняти їх, але її спроби втручатися в складний механізм суспільного життя лише псуєть благий порядок, встановлений Богом. Уряд повинен усувати перешкоди на цьому шляху завдяки наданню повної свободи конкуренції, оскільки можливість здійснювати свої бажання в умовах «вільної і безмежної конкуренції» створює гармонію, найкращий порядок, можливий на Землі. Це стосується не тільки внутрішнього життя держави, а й до відносин з іншими країнами. Природна торгова політика – це вільна і безмежна конкуренція, що доставляє кожній нації найбільш можливу кількість покупців і продавців, щоб їм забезпечити найвигіднішу ціну в продажах і покупках. Такі погляди фізіократів на роль держави, на думку окремих дослідників, ввели абсолютно нове

розуміння її завдань і цілей. Так, К. Маркс писав: «Ця школа відкидає взагалі будь-яке втручання уряду в діяльність громадянського суспільства. Вона дозволяє державі жити тільки в періодах цього суспільства, подібно до того, як за вченням Епікура боги живуть у норах Всесвіту [11, с. 30]. Сучасні дослідники також вважають, що фізіократи були першими представниками індивідуалізму і лібералізму в економіці [8, с. 14].

Необхідність обмеження ролі держави в економічних процесах вперше була висунута представником економічного лібералізму А. Смітом у фундаментальній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів». Відомий вчений стояв на позиції того, що ринкова система здатна до саморегулювання за допомогою «невидимої руки» – особистого інтересу, пов'язаного з отриманням прибутку. На його думку, державне регулювання мало би зводитися до функцій держави, пов'язаних національною безпекою, організацією суспільного життя та охороною прав власності. Така роль держави в суспільстві та економіці зумовлювалася тим, що держава обслуговує інтереси обмеженого кола населення. Державне регулювання Сміт пов'язує зі стимулюванням економічного зростання, з підвищенням добробуту і государя, і народу. Цей висновок ми зробили на основі аналізу його висловлювання: «Відповідно до системи природної свободи государ повинен приділяти увагу виконанню тільки трьох обов'язків: по-перше, обов'язок захищати суспільство від насильства і вторгнення з боку інших незалежних суспільств; по-друге, обов'язки охороняти, наскільки це можливо, кожного члена суспільства від несправедливості або гноблення з боку будь-якого іншого члена цього ж суспільства, або обов'язок встановити справедливе судочинство; і, по-третє, обов'язки створити і підтримувати певні державні роботи і державні установи, створення і підтримання яких виходить за межі інтересів будь-якого індивідуума чи невеликої групи індивідуумів, тому що прибуток ніколи не відшкодувала б витрати будь-якого

індивідуума чи групи індивідуумів, хоча часто для державних інтересів така прибуток може зробити набагато більше, ніж відшкодування понесених витрат» [12, с. 302].

Також на основі цієї цитати можемо стверджувати, що у визначених державних обов'язках чітко проглядається економічний складник. Особливо це стосується третього «обов'язку», який передбачає широкий діапазон урядових повноважень. Проте, на думку багатьох дослідників його вчення, дослідник не запропонував критеріїв державного інтервенціонізму, не визначив більш чітких меж «дозволеної» і небезпечної активної присутності держави в економіці з тим, щоб спрямовувати економіку в русло тих занять, тих видів діяльності, які є найбільш прерогативними і найбільш ефективними з позиції суспільства та його інтересів [6, с. 42].

Проте, систематизувавши загальні уявлення про повноваження та завдання державної влади в динамічно розвивається, Сміт наклав «табу» на будь-які спроби визначення демаркаційної лінії (межі), вихід за межі якої став би згубним для суті економічного і політичного розвитку суспільства. Усвідомлюючи масштаби державного інтервенціонізму – функція багатьох тимчасових і просторових аргументів, Сміт сформулював сповнений глибокого філософського сенсу тезу: «державі потрібно в економіці не більше, ніж потрібно» [6, с. 42].

Подальший розвиток даних поглядів призвів до появи доктрини «природної свободи», за якою заперечувалося будь-яке втручання держави в економічні процеси. Натомість основним регулятором визнавався ринок з його механізмом саморегулювання. Опоненти цієї теорії, зокрема марксистки, вбачали необхідність державного регулювання економіки шляхом запровадження принципу загальнодержавної власності на засоби виробництва, основою яких є промисловий капітал. За Марксом держава обов'язково мала регулювати промисловий капітал, оскільки «промисловий капітал – це єдиний спосіб існування капіталу, за якого функцією

капіталу є не тільки привласнення додаткової вартості, відповідно привласнення додаткового продукту, але водночас і її створення. Інші види капіталу, які з'явилися до нього, відійшли в минуле або гинуть у стані суспільного виробництва, не тільки підкоряються йому і не тільки зазнають відповідні йому зміни в механізмі своїх функцій, але і рухаються надалі вже лише на основі промислового капіталу, отже, живуть і вмирають, стоять і падають разом із цією своєю основою» [9, с. 65].

Обстоювання позицій активного втручання держави в економіку пов'язане також з ім'ям Дж. М. Кейнса та його працею «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей», в якій для цих цілей пропонувалося використовувати методи фіскальної політики. Вперше сумніви щодо первісної рівноваги і тотальної ефективності «невидимої руки ринку» виникли у Дж. М. Кейнса під час великої депресії 1929–1933 рр. Саме ця масштабна криза дозволила вченому висловити думку про наявність певних внутрішніх сил, що зумовлюють збій капіталістичної економіки. На його думку, «у суспільстві, яке функціонує за постулатам класичної теорії, дійсно була б очевидна природна тенденція до оптимального використання ресурсів. Цілком можливо, що класична теорія являє собою картину того, як би ми хотіли, щоб суспільство функціонувало. Але вірити, що воно так і функціонує, означало б ігнорувати дійсні проблеми» [5, с. 33]. До цих дійсних проблем Кейнс відносить нездатність суспільства забезпечити повну зайнятість і запобігти довільному і несправедливому розподілу багатства і доходів [5, с. 359].

У своїх практичних рекомендаціях Кейнс мав намір поліпшити функціонування ринкової системи шляхом значного розширення традиційних функцій держави. Також слід зазначити, що вчений вважав за недоцільне зазіхати на створені ринковим механізмом широкі можливості для прояву приватної ініціативи.

Подальший розвиток теорії і практики державного регулювання призвів до зародження

теорії раціональних очікувань і теорії пропозиції. Основним принципом цих теорій було те, що основне завдання держави полягає в здійсненні стабільної фіскальної та грошово-кредитної політики, утримуючись при цьому від регулювання попиту. Обґрунтування того, що основним регулятором макро-економічних пропорцій є ринковий механізм, а не державне регулювання, знайшло своє відображення в школі «неокласичного синтезу». Представники цього напрямку вважали, що завдання держави має полягати у забезпеченні гарантій соціальної справедливості як єдиної взаємозалежної і взаємопов'язаної системи, а максимум уваги необхідно сконцентрувати на розв'язанні завдань, пов'язаних з ефективністю функціонування ринкового механізму.

Як наслідок розвитку економічного вчення про державне регулювання сформувалися різні підходи до розуміння як самого терміна «державне регулювання», так і ролі держави в процесах, пов'язаних з відтворенням землі як фактора виробництва.

До об'єктивних причин, які визначають необхідність державного регулювання сучасної економіки, насамперед відносять: наявність монополізму та відсутність досконалої конкуренції в окремих галузях економіки; наявність недосконалого цінового механізму, який робить збитковим виробництво певних товарів. Крім того, ця необхідність також зумовлена забезпеченням стабільності і гармонійності розвитку суспільства, адаптацією до умов ринкової економіки, розв'язанням питань міжнародної співпраці тощо [4, с. 58]. Проте слід зазначити, що необхідність втручання держави в економічне життя суспільства на різних етапах його розвитку визначалася різними потребами.

Сучасне розуміння необхідності державного регулювання ґрунтується на розумінні цього процесу різними вченими, які єдині в тому, що його необхідність зумовлюється самою сутністю держави як системи [7]. Опрацювання економічної літератури засвідчило, що більшість із них ототожнюють цей процес із комплексом основних форм і методів

впливу на певний процес чи об'єкт – сукупністю форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток суспільного виробництва (в т.ч. продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин) для його стабілізації та пристосування до умов, що змінюються [3, с. 322]; окремі з державним втручанням в економічні процеси – впливом держави на відтворювальні процеси в економіці для досягнення цілей економічної політики [1, с. 4], або з системою заходів – система типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних правомочними державними установами і громадськими організаціями з метою стабілізації і пристосування наявної соціально-економічної системи до умов, що змінюються [13, с. 45].

Як бачимо, науковці по різному підходять до розуміння суті державного регулювання, що відображається на кінцевій меті його проведення. Проте, незважаючи на відсутність єдиного погляду на розуміння терміну «державне регулювання», об'єднавчим моментом, навколо якого всі науковці формують свої визначення, є форма реалізації економічної влади держави. На цій об'єднавчій основі та з огляду на всі відомі нам визначення можна позначити ключові властивості державного регулювання:

- 1) зміна поведінки економічних суб'єктів задля досягнення економічних цілей держави;
- 2) наявність інструментарію державного регулювання, який визначає його механізм;
- 3) виконання державою своїх функцій;
- 4) раціональне використання обмежених ресурсів.

Сутність державного регулювання ринкової економіки повною мірою можна розкрити за умови з'ясування функцій, які держава при цьому виконує. Розгляд цього питання показав, що науковців, які досліджують функції державного регулювання, умовно

можна поділити на два напрями – лібералів та дирижистів.

Ліберали стоять на позиції так званого ліберального («мінімуму» – забезпечення законності і правопорядку («функція нічного сторожа»), оборона і захист від зовнішніх загроз; макроекономічна стабільність (боротьба з інфляцією та забезпечення стійкості національної валюти). У разі виникнення необхідності – проведення реформ і формування необхідних інститутів. Надання публічних послуг (освіта та охорона здоров'я) і соціальні гарантії, забезпечення екологічної безпеки – це функції соціальної держави, ліберали погоджуються на їх мінімум, прихильники патерналізму і дирижизм – на їх збільшення. Проведення промислової (структурної) політики, попередження або усунення «провалів» ринку і державне підприємство – це ті функції, виконання яких ліберали не вважають прерогативою держави, на відміну від прихильників політики дирижизму і патерналізму [10, с. 85].

**Висновки.** Аналіз підходів до розуміння функцій державного регулювання показав, що в їхній основі знаходить своє відображення різна суспільна практика і конкретні історичні умови. Так, під час ведення військових дій концентрація державної уваги в основному націлена на мобілізацію всіх наявних ресурсів, тоді як у мирний час – вирішує проблеми соціально-економічного змісту.

Загальновідомим є той факт, що за умов ринкової форми господарювання всі функції держави взаємопов'язані і здійснюють вплив на функціонування економіки. Цей вплив має як прямиий, так і опосередкований характер. Так, безпосередній вплив має економічна функція, і це, на нашу думку, зумовлено тим, що вона породжена самим відтворювальним процесом суспільного виробництва і тому виступає внутрішнім елементом відтворювання економічної системи, а опосередкованим – політичні і соціальні її компоненти.



### Список використаних джерел:

1. Бандурка О.М., Петрова К.Я., Удодова В.І. Державне регулювання економіки: навч. посібник. Харків: Ун-т внутр. справ, 2000. 160 с.
2. Гаращенко Н.Л. Государственное регулирование экономики: учебн. пособие. Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2007. 166 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3 т. / за ред. С.В. Мочерного. Київ: Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
4. Економічна теорія. Політекономія: підручник / заг. ред. В.Д. Базилевича. Київ: Знання-Прес, 2008. 330 с.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва, 1978. 494 с.
6. Кузнецова О.П., Косьмин А.Д. Об эволюции теоретических представлений о роли государства в обществе и экономике. Проблемы современной экономики. 2013. Вып. 1. (45). С. 41–44.
7. Сенишин О.С., Горинь М.О., Кундицький О.О. Державне регулювання економіки: підручник. Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2014. 334 с.
8. Кундицький О.О. Регулювання фінансової бази відтворення факторів виробництва: монографія. Львів: Тріада плюс, 2011. 552 с.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал: критика политической экономии. Сочинения: в 24 т. Москва: Гос. изд-во. полит. лит., 1961. Т. 2. 576 с.
10. Попова А.Л., Канавцев М.В., Нуттунен П.А. Особенности управление ресурсным потенциалом сельских территорий в условиях ВТО. Известия Международной академии аграрного образования. 2014. № 20. С. 84–87.
11. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие. Москва: Финансы и статистика, 2003. 256 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Соцэкгиз, 1962. 684 с.
13. Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики: учебник. Москва: Изд-во БЭК, 2007. 332 с.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-10>  
УДК 338.5:665.7

**Кучер С.Ф.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Бердянський державний педагогічний університет

**Попова А.О.**

магістрант,  
Бердянський державний педагогічний університет

### ДІАГНОСТИКА ЦІНОУТВОРЕННЯ НАФТОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*У сучасних умовах перед усіма фірмами або організаціями постає завдання призначення ціни на свої товари або послуги. Для того щоб продати свій товар або послугу на ринку, виробник повинен призначити на них ціни, які були би прийнятними для покупців, інакше їх неможливо буде вдало продати на ринку. Тому фірма або організація повинна вибрати правильну стратегію ціноутворення. Ціноутворення на підприємстві є комплексом заходів, спрямованих на формування оптимальної ціни на кожен вид продукції з метою досягнення на цій основі максимального економічного ефекту. Ціноутворення на підприємстві є сукупністю і певною послідовністю робіт, пов'язаних із формуванням ціни на кожен вид продукції. Саме на ТОВ «ТД АГРИНОЛ», який набрав сили на зовнішніх і внутрішніх ринках, як ніколи потрібно вдосконалювати ціноутворення.*

**Ключові слова:** ціноутворення, ціна, підприємство, цінова стратегія, продукція, конкуренція.

*В современных условиях перед всеми фирмами или организациями стоит задача назначения цены на свои товары или услуги. Для того чтобы продать свой товар или услугу на рынке, производитель должен назначить на них цены, которые были бы приемлемы покупателям, иначе их невозможно будет удачно продать на рынке. Поэтому фирма или организация должна выбрать правильную стратегию ценообразования. Ценообразование на предприятии представляет собой комплекс мероприятий, направленных на формирование оптимальной цены на каждый вид продукции с целью достижения на этой основе максимального экономического эффекта. Ценообразование на предприятии представляет собой совокупность и определенную последовательность работ, связанных с формированием цены на каждый вид продукции. Именно на ООО «ТД АГРИНОЛ», который набирает силу на внешних и внутренних рынках, как никогда нужно совершенствовать ценообразование.*

**Ключевые слова:** ценообразование, цена, предприятие, ценовая стратегия, продукция, конкуренция.

### **Kucher S.F., Popova A.O. DIAGNOSTICS PRICE FORMATION OF OIL REFINERY ENTERPRISE**

*Today in the world to all companies or organizations face the task of assigning prices for their goods or services. In an order to sell the commodity or service at the market, a producer must appoint to them prices that would be acceptable to the customers, otherwise them it will be impossible successfully to sell at the market. Firm or organization must choose correct strategy of pricing. Pricing in the enterprise is a set of measures aimed at creating the optimal price for each type of product in order to achieve the maximum economic effect on this basis. Pricing in the enterprise is a combination and a certain sequence of work related to the formation of prices for each type of product. The company solves such tasks to achieve the goal of pricing policy development: what price measures can enhance sales efficiency; which method of pricing is more efficiently used; how to take into account the pricing policies available internal restrictions. Stages of the analysis of the content and sequence of the pricing policy: setting goals and objectives of pricing; market research; determination of pricing strategy; select a pricing method; price adjustment; setting the final price. It is precisely on the "TD AGRINOL" LLC, which has gained strength in the external and internal markets, as it is never necessary to*

*improve pricing. The pricing policy of the company is aimed at providing the company with a market share of at least 20%; in shaping the pricing policy, account is taken of specific factors that are related to the seasonality of demand and its prediction, high costs of raw materials, staff remuneration and transport costs; the company has a price advantage over the largest competing products in virtually all areas of service delivery. On the basis of the conducted diagnostics, the pricing policy of the investigated enterprise is satisfactory, but we can offer to reduce direct production costs, and to get more profit at the expense of: raw materials for the production of oils to buy from another manufacturer at a lower price, introduce new technologies and upgrade equipment for production, reduce energy costs by introducing energy saving technologies.*

**Key words:** pricing, price, enterprise, price strategy, products, competition.

**Постановка проблеми.** В умовах формування конкурентного середовища, яке супроводжується частими змінами податкового законодавства, форм власності, умов зовнішньої торгівлі, нестабільністю попиту, вирішення питання щодо ціноутворення, оптимального для певного підприємства, є завданням номер один. Бо саме застосування системного підходу до цього завдання сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції, ефективності виробничо-господарської діяльності самого підприємства та забезпеченню його фінансової стабільності у ринковій ситуації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності, проблем та діагностики ціноутворення займаються багато вчених, таких як М.М. Артус, О.О. Бакунов, А.А. Дерябін, А.Н. Лорін, Е.О. Грицюк, С.І. Дугіна, А.В. Волошенко, В. Кириленко, Л. Кириленко, Я.В. Литвиненко, А.М. Федорищева, Л.О. Шкварчук та багато інших.

**Мета статті** полягає в діагностиці ціноутворення на підприємстві нафтопереробної промисловості.

**Виклад основного матеріалу.** Діагностика ціноутворення – це розпізнавання й визначення кризових явищ у процесі формування цін на товари і послуги на основі помічених локальних змін, установлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної політики ціноутворення. За допомогою ціноутворення підприємства намагаються підвищити конкурентоспроможність товару, закладену впровадженням інновацій, покращенням якості, швидкості доставки та умов поставки. Розроблення системи знижок, премій і заохочень клієнтам

стає важливим інструментом ціноутворення на підприємства.

Зміст і послідовність діагностики політики ціноутворення проводиться за такими етапами, як [1, с. 43]:

1-й етап. Постановка цілей і завдань ціноутворення.

2-й етап. Дослідження ринку.

3-й етап. Визначення стратегії ціноутворення.

4-й етап. Вибір методу ціноутворення.

5-й етап. Коригування ціни.

6-й етап. Встановлення остаточної ціни.

Ціноутворення – процес формування цін на товари і послуги. Характерні дві основні системи ціноутворення: ринкове ціноутворення, що функціонує на базі взаємодії попиту та пропозиції, та централізоване державне ціноутворення – формування цін державними органами. При цьому в межах затратного ціноутворення в основу формування ціни лягають витрати виробництва та обігу [2, с. 32].

Формування цінової політики передбачає обґрунтування мети цінової політики, вибір стратегії ціноутворення і методів ціноутворення [3, с. 33].

Розглянемо детальніше формування політики ціноутворення на прикладі ТОВ «ТД Агрінол».

Формуванням політики ціноутворення підприємства займається фінансовий відділ. Метою політики ціноутворення підприємства є: забезпечення виживання на ринку; максимізація прибутку, забезпечення рентабельності, забезпечення збуту; розширення частки ринку [4, с. 6].

Зміст і послідовність аналізу політики ціноутворення проведемо по таких етапах [5, с. 61]:

1-й етап. Аналіз продукції, яку випускає ТОВ «ТД Агрінол», і ринку збуту. Відповідно до статуту підприємства основним предметом його діяльності є виробництво продуктів нафтопереробки, що містить у собі види продукції: мастила, змащення, мастильно-охолоджуючі технічні засоби, металеві бочки.

Співвідношення виторгу від цих видів діяльності подані у вигляді табл. 1.

Аналізуючи дані табл. 1, можна дійти висновку, що підприємство працює досить ефективно впродовж трьох років. Тобто збільшився виторг за послуги, котрі воно надає. Але на деяку продукцію – енергетичні мастила та багатоцільові змащення – спостерігається значне зниження попиту, що може характеризуватися зниженням якості. Основний прибуток дають мастила. Це досить наочно видно з діаграм, що відображують структуру реалізації продукції у 2015–2017 роках (рис.1, 2, 3).

Як показує аналіз структури реалізації продукції, найбільшу частку виторгу приносить сектор із мастилами, частка цього виду діяльності становить у 2015 році 37%, а в 2017 році – 40%. Це свідчить про те, що цей вид продукції дійсно є основним.

2-й етап. Аналіз впливу типів ринку на цінову політику. Виходячи з вищесказаного, цей ринок є олігополістичним, тому вид ринку істотно впливає на формування й реалізацію цінової політики ТОВ «ТД Агрінол». Політика ціноутворення, з одного боку, повинна забезпечувати наявність конкурентних переваг (тобто ціни повинні бути досить низькими порівняно з цінами конкурентів), з іншого боку – цінова політика повинна забезпечувати достатній для розвитку рівень прибутку ТОВ «ТД Агрінол» (тобто ціни повинні не тільки покривати витрати на надання послуг, але й забезпечувати високу рентабельність діяльності підприємства).

Таблиця 1

**Аналіз виторгу від надання послуг з основного виду діяльності ТОВ «ТД Агрінол» в 2015–2017 р., тис. грн.**

Вид продукції	Роки			Абс. відх., +/-		Відн. відх.,%	
	2015	2016	2017	2015/ 2016	2016/ 2017	2015/ 2016	2016/ 2017
1) Мастила:	272 047,3	309 467	352 647,7	37 420,1	43 180,6	13,4	13,9
Універсальні	103 377,98	83 556,12	126 953,17	-19 821,8	43 397,0	-19,17	51,9
Трансмійні	46 248,04	64 988,09	67 003,06	18 740	2 014,9	40,5	3,1
Моторні	89 775,61	92 840,13	112 847,26	3 064,4	20 007,1	3,42	21,6
Гідравлічні	16 322,83	34 041,38	21 158,86	17 718,5	12 882,5	108,5	37,84
Енергетичні	10 881,89	21 662,7	14 105,9	10 780,8	-7556,8	99	-34,9
Індустріальні	5 440,94	12 378, 6	10 579,43	6 937,6	1799,2	127,5	14,5
2) Змащення	183 815,75	209 099,4	211 588,6	25 283,6	2 489	13,7	1,19
Загального призначення для звичайних і підвищених температур	73 526,3	79 457,77	76 171,89	5 931,4	3 285,8	8,1	4,2
Автомобільні	64 335,51	66 911,8	80 403,67	2 576,3	13 497,9	4,1	20,16
Багатоцільові	27 572,36	31 364,31	23 274,75	3 788,9	-8089,6	13,7	-5,1
Хімічно стійкі	11 028,95	16 727,95	16 927,08	5 699	199,13	51,7	1,19
Низькотемпературні	7 352,63	14 636,96	14 811,2	7 284,3	174,24	99,07	1,19
3) Мастильно-охолоджуючі технічні засоби:	147 052,6	167 279,5	176 323,8	20 226,9	9 044,3	13,8	5,4
Водоемульсійні	85 290,5	78 621,37	104 031,0	-6 669,13	25 409,6	-7,81	32,31
Масляні	61 762,09	88 658,13	72 292,8	72 061,5	16 365,3	116,7	18,5
4) Металеві бочки	132 347,34	133 823,6	141 059,1	1 476,26	7 235,5	1,11	5,4

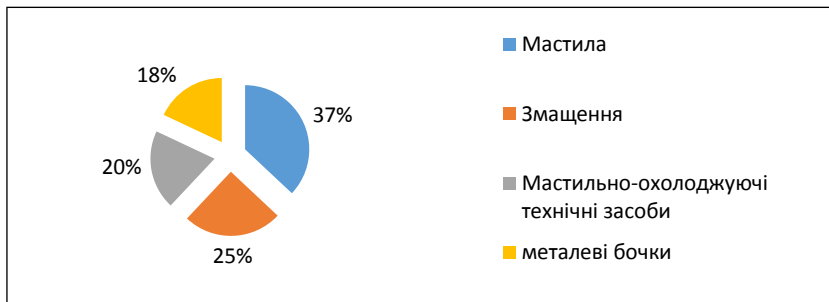


Рис. 1. Структура реалізації продукції ТОВ «ТД Агрінол» за 2015 р.

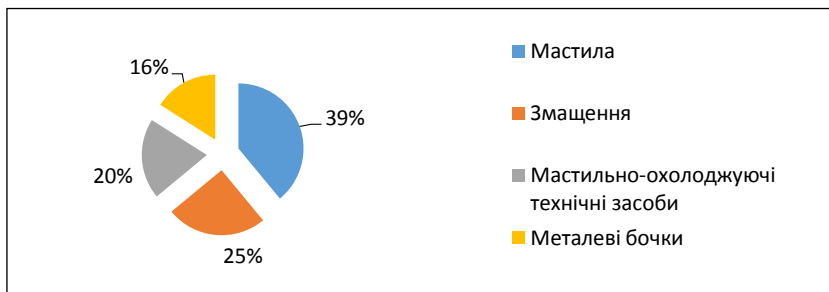


Рис. 2. Структура реалізації продукції ТОВ «ТД Агрінол» за 2016 р.

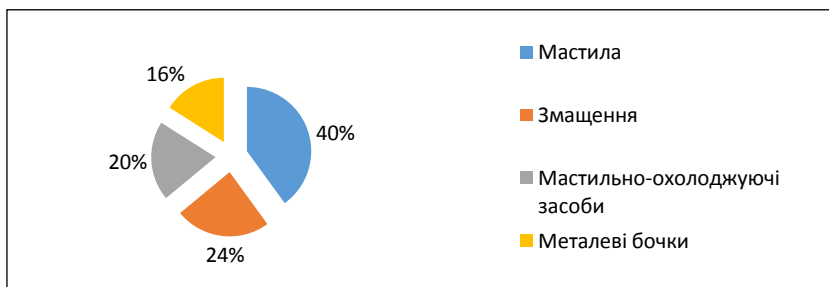


Рис. 3. Структура реалізації продукції ТОВ «ТД Агрінол» за 2017 р.

3-й етап. Аналіз цілей ціноутворення. Для досліджуваного підприємства мета підрозділяється на такі два складники, як:

1. Соціальна мета – забезпечення громадян високоякісними продуктами нафтопереробки та іншої хімічної продукції.

2. Економічна мета – на основі формування конкурентних переваг завоювання частки ринку не менше 20% й одержання за результатами своєї діяльності високого економічного ефекту (чистого прибутку).

У зв'язку з тим, що ціль підприємства має двоїтий характер, ціль ціноутворення також має досить складний характер.

Ціноутворення на підприємстві ТОВ «ТД Агрінол» має своєю метою розробити таку систему ціноутворення, що забезпечувала би збільшення ринку збуту продукції.

4-й етап. Аналіз факторів, які визначають цінову політику підприємства. Для аналізу ціноутворення ТОВ «ТД Агрінол» потрібно враховувати:

– фактори витрат. Витрати підприємства є досить високими і пов'язані із придбанням сировини, транспортними витратами, оплатою праці персоналу, обов'язковими платежами на користь держави тощо;

– фактори попиту. Попит на цю продукцію має досить передбачуваний характер.

Аналіз кількості реалізованої продукції,

а саме універсальних мастил, по місяцях за 2017 рік зображено на рисунку 4.

За графіком можна відзначити, що кількість реалізованого мастила збільшується у весняні місяці та восени, особливо у жовтні – 21% продажів, тому можна дійти висновку, що попит на цю продукцію має сезонний характер.

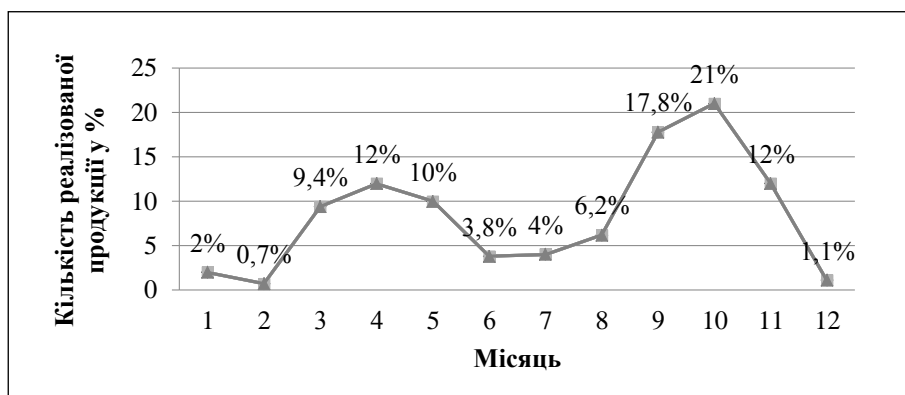


Рис. 4. Динаміка кількості реалізованого універсального мастила по місяцях у відсотках у 2017 році

Таблиця 2

**Аналіз рівня цін на продукцію ТОВ «ГД Агрінол» порівняно з конкурентною продукцією Shell**

Вид продукції	Середня ціна фірми ТОВ «ГД Агрінол», грн.	Ціна аналогічного продукту фірми Shell, грн.	Співвідношення ціни ТОВ «Агрінол» із ціною фірми Shell, в %, або порівняння
Agrinol 5w-30 Shell 5w-30	409	858	543 грн, або на 63,3% менше
TAXI GAS Oil 10W-40 SL/CF Shell Helix HX710W-40	173	401	228 грн., або на 56% менше
SAE 15W-40 CI-4 Shell Helix HX3 15W-40	256	372	116 грн, або на 31,1% менше
80W-90 GL-4 Classic Shell Spirax AX 80W 90	170	241	71 грн., або на 29,5% менше
ATF III Spirax S4 ATF HDX	72	219	157 грн., або на 71% менше
ATF IID ATF M1375.4	63	179	126 грн, або на 70% менше
ANY PRO SHELL GADUS S2 V220AD 2	40	167	137 грн., або на 82% менше
Crystal-20 Shell-21C	155	151	Конкурент має перевагу у 4 грн, або на 2,5%

## Економіка та управління підприємствами

Таким чином, ТОВ «ТД Агрінол» може прогнозувати з досить високою ймовірністю підвищення попиту на цю продукцію в такі місяці: найвищі показники спостерігаються у жовтні – 21%, нижчий показник проданого товару спостерігається у вересні – 17,8%, судячи з графіка, однакова кількість реалізованого товару притаманна квітню та листопаду – 12%, нижчий на 2% результат можна побачити у травні – 10%; 9,4% продукції було реалізовано у березні.

Фактори конкуренції. Оскільки продукція ТОВ «ТД Агрінол» досить специфічна, то підприємство має можливості варіювати якість продукції з метою зниження ціни й залучення на цьому ґрунті покупців. Отже, чинник конкуренції тут діє тільки в аспекті гнучкої цінової політики.

5-й етап. Аналіз умов і методів формування початкової ціни. Одним із найважливіших обмежувальних елементів ціни є, безумовно, витрати на реалізацію продукції. Найбільшу питому вагу у витратах становлять три елементи:

- витрати на сировину – від 35 до 43%;
- витрати на оплату праці – від 28 до 36%;
- транспортні витрати – порядку 10 %.

6-й етап. Аналіз цін порівняно з основними конкурентами. Проведемо аналіз цін на основні продукти ТОВ «ТД Агрінол» порівняно із цінами конкурентної продукції Shell (табл. 2).

Ця таблиця показує, що за основними напрямками надання товарів ТОВ «ТД Агрінол» має явну конкурентну перевагу перед основним конкурентом фірмою Shell майже за

Таблиця 3

### Формування ціни на моторне мастило Agrinol 5w-30 у 2017 році, грн. /1 л.

Складник ціни	Сума, грн.	Структура, %
Сировина та основні матеріали	55,6	70,6
У тому числі:		
базові мастила	44,48	80
модифікатор в'язкості	5,56	10
пакет присадок	5,56	10
Роботи і послуги сторонніх організацій виробничого характеру	1,34	1,7
Транспортно-заготівельні витрати	2,76	3,5
Паливо на технологічні цілі	0,95	1,2
Електроенергія	5,86	7,44
Тарні матеріали	2,91	3,7
Витрати на оплату праці – всього	7,10	9,0
У тому числі:		
– зарплата виробничого персоналу	2,76	3,5
– зарплата адміністративного персоналу	1,81	2,3
– соціальний внесок	2,52	3,2
Прямі виробничі витрати – усього	76,50	97,14
Загальновиробничі витрати	0,41	0,5
Загальногосподарські витрати	0,25	0,32
Інші виробничі витрати	0,43	0,54
Виробнича собівартість	77,57	98,5
Інші невиробничі витрати	1,18	1,5
Повна собівартість	78,75	100,0
Торговельна націнка – 20%	15,75	–
Відпускна ціна для оптових клієнтів	94,5	–
Відпускна ціна у магазині	102,39	–
Інші виробничі витрати	0,43	0,54

всією продукцією. Фірма-конкурент має перевагу – за рідиною склоомиваючою, а за іншими видами продукції виграє ТОВ «ТД Агрінол».

Як відомо, основну частку ціни продукції виробничих підприємств становлять витрати на виготовлення продукції, тому ми проаналізуємо їх далі більш детально.

Моторне мастило включає у себе такі елементи:

- 1) базові мастила – 80%;
- 2) модифікатор в'язкості – 10%;
- 3) пакет присадок – 10%.

Далі наведено процес формування середньої ціни на моторне мастило Agrinol 5w-30 (тара 4 л), яке коштує 409 грн.

Заключний етап – це реалізація планів щодо здійснення збуту.

Основні канали продажу продукції ТОВ «ТД Агрінол»:

1. Філіали ТОВ «ТД Агрінол».
2. Підприємства оптової торгівлі та роздрібні споживачі.
3. Через мережу інтернет (офіційний сайт).

**Висновки.** Таким чином, політика ціноутворення підприємства має своєю метою забезпечення підприємству завоювання частки ринку не менше 20%; у формуванні політики ціноутворення враховуються специфічні фактори, які пов'язані із сезонністю попиту і його прогнозуванням, високими витратами на сировину, оплату праці персоналу і транспорт; підприємство має цінову перевагу перед конкуруючою продукцією практично в усіх напрямках надання послуг.

На основі проведеної діагностики бачимо, що політика ціноутворення досліджуваного підприємства є задовільною, проте ми можемо запропонувати знизити прямі виробничі витрати та отримати більший прибуток за рахунок таких заходів: сировину для виготовлення мастил купувати у іншого виробника за нижчою ціною, впровадити нові технології та оновити устаткування для виробництва продукції, скоротити витрати на електроенергію за рахунок впровадження енергозберігаючих технологій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бакунов О.О. Цінова політика підприємства: навч. посіб. Донецьк, 2016. 111 с.
2. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки, Тернопіль, 2012. – 382 с.
3. Дерябин А. А. Система ценообразования и финансов, пути совершенствования. Москва, 2007. – 265с.
4. Статут товариства з обмеженою відповідальністю «ТД Агрінол», затверджений загальними зборами учасників (Засновників) від 10 травня 2018 р. № 26.
5. Лорін А. Н. Ціноутворення промислового підприємства, Москва, 2006. 277 с.



**Савіцький А.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри соціально-гуманітарної  
та загальноекономічної підготовки,  
Хмельницький кооперативний  
торговельно-економічний інститут

## **ПОБУДОВА СТРУКТУРИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ЕКОНОМІКИ**

*У статті розглянуто основні аспекти управління прибутковістю підприємства в сучасних ринкових умовах. Наведено авторське обґрунтування поняття «система управління прибутковістю» як економічної категорії. Охарактеризовано особливості формування ланцюга прибутковості та напрямів взаємозгодженості управлінських рішень щодо її підвищення. Виділено маркетинговий, ресурсний, інноваційний та функціональний блоки як структуроутворюючі складники загальної системи управління прибутковістю підприємства в контексті основних елементів його інтегрованості до закордонних ринкових сегментів. Побудовано структуру системи управління прибутковістю підприємства на основі експортної стратегії розвитку.*

**Ключові слова:** *прибутковість, управління прибутковістю, прибуток, маркетинговий, ресурсний, інноваційний та функціональний блоки управління прибутковістю, інтеграція, експортна стратегія розвитку.*

*В статье рассмотрены основные аспекты управления прибыльностью предприятия в современных рыночных условиях. Приведено авторское обоснование понятия «система управления прибыльностью» как экономической категории. Охарактеризованы особенности формирования цепи прибыльности и направлений согласованности управленческих решений по ее повышению. Выделены маркетинговый, ресурсный, инновационный и функциональный блоки как структурообразующие составляющие общей системы управления прибыльностью предприятия в контексте основных элементов его интегрированности в зарубежные рыночные сегменты. Построена структура системы управления прибыльностью предприятия на основе экспортной стратегии развития.*

**Ключевые слова:** *прибыльность, управление прибыльностью, прибыль, маркетинговий, ресурсний, інноваційний та функціональний блоки управління прибутковістю, інтеграція, експортна стратегія розвитку.*

## **Savitskyi A.V. FORMATION OF ENTERPRISE'S PROFITABILITY MANAGEMENT SYSTEM STRUCTURE IN THE CONTEXT OF ECONOMY INTERGRATION ORIENTATION**

*As of today, it is important for national enterprises of industrial production to take into consideration a lot of different views that concerns to the increasing approaches of its profitability level and financial results. The basic element of such research is dynamics of integration processes and its influence on the factual conditions of export production development that can make important potential for national producers in the direction of its profitability increase. That's why, it is actual for managers of industrial enterprises to research and form logic system of profitability management that allows to face the current market demands on the micro level, cooperation with WTO, integration to the EU and export strategy of Ukraine's development in the 2017-2021 period. In general, with the aim of enterprise's profitability increasing it is necessary to activate a lot of processes that concerns not only internal structure of production, but also impact of different changes in external environment. Such kind of interconnection and approving enterprise's activity in the sphere of profitability increasing depends on the level of its export orientation and integration to the foreign market structures. However, these processes can't be activated without a thoroughly thought-out management structure and the formation of a consistent interconnection of various production units. The basic elements of management decisions coherence are to become a logically through-out chain of profitability, the key tools for determining the effectiveness of its man-*

*agement as monitoring and analysis of economic indicators, the results of which are aimed at the reduction of costs, increasing of profitability, quality improvement and production volumes growth. Taking into consideration all mentioned above, the management system of enterprise's profitability must consist not only of the specificity of formation and management decisions coherence on the level of its structural management units, but also of integration element in general management decisions, that are concerned to the enterprise's export activity increase. In addition, it is important to emphasize, that according to the place and role in manufacturing process, structural elements of export strategy and profitability management are contiguous.*

**Key words:** *profitability, profitability management, profit, marketing, resource, innovation and functional units of profitability management, integration, export strategy of development.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні для вітчизняних промислових підприємств важливо брати до уваги значну кількість різнобічних питань, які пов'язані з підвищенням їхньої прибутковості та досягненням кращого рівня рентабельності. Ключовим елементом цієї проблематики є динамізм інтеграційних процесів країни та їх вплив на поточні умови розвитку експортоорієнтованого виробництва, яке створює значний потенціал для вітчизняного підприємства у напрямі підвищення його прибутковості. Тому для керівників промислових підприємств досить актуальним є дослідження та розроблення такої системи управління прибутковістю, яка здатна на мікрорівні відповідати сучасним вимогам ринку, співробітництва з СОТ, експортної стратегії розвитку України на 2017–2021 рр. та умовам інтеграції до ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам вивчення питань управління прибутковістю підприємства за умов розвитку ринкових відносин присвячено праці таких учених, економістів та дослідників, як Л.М. Дзюбенко, В.В. Орлов, А. Рахішева, О.В. Федорова, З.Я. Шацька. Водночас невирішеним питанням зазначеної проблематики залишається виділення особливостей побудови структури системи управління прибутковістю підприємства за умов інтеграційної спрямованості економіки.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є обґрунтування підходів та виділення особливостей формування складників і елементів структури управління прибутковістю підприємства за умов інтеграційної спрямованості економіки країни до закордонних ринкових структур.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасні вимоги ринкової економіки, правила співробітництва з СОТ, лібералізація зовнішньої торгівлі та інтеграційні процеси дедалі ускладнюють умови розвитку вітчизняних підприємств промисловості. Насамперед це пов'язано з тим, що найбільш перспективними шляхами отримання прибутку суб'єктів господарювання та підвищення його прибутковості є вихід на закордонні ринки та втримання потенційних конкурентних позицій на ньому. Виходячи з цього, на державному рівні необхідно створити низку можливостей, які дадуть змогу експортоорієнтувати вітчизняне виробництво на закордонні ринки ЄС. Важливим документом в цьому напрямі є Експортна стратегія розвитку України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 рр., яка висвітлює значну кількість важливих питань, що регламентують зовнішньоекономічну діяльність підприємств [2].

Виходячи з цього, будь-якому суб'єкту господарювання, який прагне зміцнити свої конкурентні позиції на зовнішньому ринку та досягти кращого рівня рентабельності, необхідно значну увагу приділяти формуванню продуманої системи управління підприємством. Прибутковість, як і будь-яка економічна категорія, здатна включати, акумулювати та поєднувати у собі низку взаємозалежних елементів, проте структура її системи управління в кожного виробника буде відрізнятися в міру його потенційних можливостей. Водночас слід виділити те, що у цих питаннях також є значна кількість спільних точок дотику, що здатні обґрунтувати управлінську діяльність підприємства через спільні структурні підсистеми і складники.

На авторське бачення, під системою управління прибутковістю слід розуміти взаємоузгоджену послідовність управлінських рішень, що базується на аналізі економічних показників та оцінці можливостей ресурсів підприємства генерувати потрібну величину прибутку та рівень рентабельності. Ключовою є орієнтація організаційної та управлінської діяльності на зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності праці, покращення якості та збільшення обсягів виробництва. Інструментами забезпечення окреслених процесів є своєчасне та достовірне використання інформаційних ресурсів підприємства та ступінь інтегрованості управлінських рішень щодо підвищення прибутковості у загальній системі управління підприємством.

Лібералізація ринків та створення нових умов ведення зовнішньої торгівлі є досить мінливими та для вітчизняних підприємств повною мірою здатні визначити подальші траєкторії їхнього розвитку, особливості виходу на іноземний ринок і характер дії тих чи інших структурних елементів управління у підвищенні прибутковості. З огляду на це, важливим у цій проблематиці має стати формування експортної стратегії діяльності підприємства у загальній системі управління його прибутковістю.

Насамперед для обґрунтування окреслених питань щодо формування структури системи управління прибутковістю підприємства необхідно звернути увагу на дослідження ланцюга управління прибутковістю Л.М. Дзюбенко. Згідно з дослідженнями вченої, базовими складниками ланцюга управління прибутковістю повинні бути водночас процеси вкладення витрат та примноження капіталу [1, с. 5]. На авторську думку, це слід пояснити тим, що в основі логічної постановки елементів ланцюга управління прибутковістю лежить капітал, який слугує джерелом витрат, що дають змогу отримати доходи, збільшити масу прибутку та активізувати функцію самозростання капіталу підприємства. З цих позицій слід вважати, що сутність зазначених процесів поклада-

ється на системний підхід, який дає змогу зрозуміти те, що управління прибутковістю можливе лише за умови наявності у підприємства достатніх фінансових ресурсів. Чим більше коштів можливо вкласти у виробництво, тим більше суб'єкт господарювання матиме змогу підвищити прибутковість за рахунок збільшення маси прибутку. Як бачимо, елементи системності, управління та збільшення прибутковості на основі більшої кількості капіталу перебувають у нерозривному взаємозв'язку.

На додаток слід зазначити, що, на думку Л.М. Дзюбенко, у процес функціонування структури ланцюга управління прибутковістю підприємства мають бути покладені такі підсистеми організаційно-економічного забезпечення, як: результат, який має бути досягнуто за допомогою управління прибутковістю; учасники, які відповідають за досягнення результату, та їх взаємодія; ресурси та сукупність технологічних і технічних засобів для досягнення результату [1, с. 5].

З огляду на вищевикладене слід зазначити, що сучасна система управління прибутковістю підприємства повинна бути досить функціональною та гнучкою, що можливо за умови взаємоузгодження та збалансованості її елементів.

Для того щоб детальніше розглянути такі обґрунтування, необхідно навести думку О.В. Федорової, яка під основним критерієм економічної збалансованості та управління підприємством розглядає набір показників, що групуються за окремим економічним змістом, забезпечують досягнення потрібного рівня прибутковості та є результатом управління діяльності підприємства. Автор вважає, що досягнення потрібного рівня прибутковості можливо забезпечити на основі збалансованості таких окремих економічних показників, як доходи, ціни, розмір і ставки податків та кредитів, амортизаційні відрахування, фінансові стимули тощо.

Виходячи з цього, необхідними інструментами загальної системи управління прибутковістю підприємства є перспективний та

ретроперспективний аналіз, які є частиною фінансово-економічного і фінансово-кредитного аналізу та на основі прогнозування, моніторингу, а також стратегічного планування забезпечують процес управління витратами та інвестиційно-інноваційною діяльністю. Результати зазначених видів аналізу визначають ефективність управління прибутковістю підприємства з боку його економічної збалансованості [5, с. 7]. Тому досить вагомими структурними елементами у загальній системі управління прибутковістю підприємства слід вважати аналіз та моніторинг окремих показників, які за своїми значеннями будуть відповідати економічній доцільності залучення усіх видів ресурсів з метою досягнення очікуваного результату від здійснення процесів управління прибутковістю.

За умов бурхливого розвитку науково-технічного прогресу важливою рушійною силою, яка повинна бути закладена в основу активізації діяльності щодо підвищення прибутковості підприємства, є інноваційна компонента його виробничих процесів. Насамперед це пов'язано з тим, що саме нові розробки та інноваційні продукти дають змогу посилити конкурентні позиції підприємства на ринку, сприяють отриманню більшого прибутку та формують потенційні можливості підвищення його прибутковості. Якщо взяти до уваги інтеграційну спрямованість економіки країни та умови формування ринкових відносин у ній, то невід'ємною частиною виробничого потенціалу кожного суб'єкта господарювання має стати його експортна орієнтованість на той чи інший сегмент ринку. Особливої актуальності це набуває тоді, коли за результатами виробничих процесів підприємство може мати позитивні фінансові результати.

Згідно з дослідженнями В.В. Орлова, ключовими блоками у структурі системи управління підприємством, яка орієнтована на інноваційну компоненту, а значить, і на підвищення прибутковості, є маркетинговий, ресурсний та функціональний блоки управління [3, с. 156].

На авторське бачення, зазначений підхід можливо застосувати для обґрунтування структури системи управління прибутковістю підприємства, оскільки він включає усі аспекти активізації поетапного процесу виробництва продукції на експорт. Проте з метою окремого виділення експортоорієнтованості підприємства та її значення у загальній системі управління його прибутковістю також необхідно виокремити й інноваційний блок управління.

Виходячи зі змісту авторського визначення, яке було запропоновано нами вище, взаємоузгодженість управлінських рішень в межах маркетингового блоку системи управління прибутковістю пов'язана з аналізом показників якості та конкурентоспроможності продукції, ринкових досліджень, ціноутворення, асортиментної політики та позиціонування у свідомості споживачів. Управлінські рішення у структурі ресурсного блоку повинні узгоджуватися за допомогою аналізу показників кадрового, фінансового, технологічного та інфраструктурного забезпечення виробництва, а у структурі функціонального блоку – на основі аналізу можливостей реалізації стратегічних пріоритетів підприємства.

Не менш важливими є управлінські рішення, які спрямовані на розроблення інноваційних продуктів та реалізацію інноваційних проектів підприємства. Такі управлінські рішення узгоджуються на основі аналізу показників інноваційної компоненти виробництва та насамперед пов'язані з результативністю його експортної діяльності, що повною мірою залежить від сучасних вимог зовнішнього ринку та спроможності керівників структурних підрозділів впроваджувати нові інноваційні підходи до підвищення якості, стимулювання продуктивності праці, залучення інвестицій, розширення кола клієнтів, удосконалення логістичних сполучень, використання наявних ресурсів, зменшення собівартості, підвищення безпечності виробництва, знаходження вигідніших варіантів постачання сировини і матеріалів, диференціювання продукції та виконання умов контрактів.

Водночас, на думку З.Я. Шацької, будь-які управлінські рішення також повинні містити елемент інноваційності, який у разі їх взаємоузгодженості у системі управління прибутковістю має стосуватися окремого впливу суб'єктивних особливостей керівництва та об'єкт управління. До суб'єктивних особливостей керівництва слід віднести спроможність підприємства застосовувати стратегічний і проектний менеджмент, самоорганізовані та адаптивні підходи управління, реінжиніринг бізнес-процесів та співпрацювати з комерційними дослідницькими лабораторіями у напрямі розвитку експортного складника виробничої діяльності підприємства, а також його впливу на підвищення прибутковості. Об'єктами управління, в яких повинна міститись інноваційна компонента суб'єктивних управлінських рішень щодо підвищення прибутковості підприємства, є: персонал, виробництво, збут, постачання та логістика [6, с. 179]. Виходячи з того, що у процесі виробництва продукції на експорт здійснюється ретельний розрахунок її собівартості, аналіз рентабельності та менеджмент якості, слід вважати, що саме на цьому етапі більшою мірою і визначається спроможність виробленої продукції принести підприємству ту чи іншу величину очікуваного прибутку.

Таким чином, інноваційний блок у структурі системи управління прибутковістю підприємства повною мірою повинен стосуватися специфіки призначення функціонального блоку управління. Наприклад, на думку А. Рахішевої, будь-яка організаційно-функціональна структура буде ефективною лише тоді, коли ключовими елементами її побудови будуть мотиваційне, контрольне та регулятивне сприяння процесам виробництва [4, с. 214].

На рис. 1 подана структура системи управління прибутковістю підприємства, яка сформована на основі вищенаведених досліджень та базується на теоретико-методологічному базисі взаємоузгодженості управлінських рішень, структурних елементів експортної стратегії та управління прибутковістю.

Згідно з рис. 1, слід зазначити, що загалом з метою підвищення прибутковості підприємства необхідно активізувати низку необхідних процесів не тільки всередині внутрішньої структури підприємства, але й з урахуванням різних динамічних змін зовнішнього середовища. Такий характер взаємозв'язку та покращення діяльності підприємства у напрямі підвищення його прибутковості повною мірою залежить від того, наскільки підприємство є експортоорієнтованим та інтегрованим у закордонні структури ринку. Проте зазначені процеси неможливо активізувати без ретельно продуманої структури управління та формування послідовного взаємозв'язку різних ланок виробництва. Основою прийняття та взаємоузгодженості необхідних управлінських рішень має стати логічно продуманий ланцюг прибутковості, ключовими інструментами визначення ефективності її управління – моніторинг та аналіз економічних показників, результатом – зниження собівартості, підвищення продуктивності праці, покращення якості, збільшення обсягів виробництва.

**Висновки.** Отже, в основі системи управління прибутковістю підприємства лежить не тільки важливість специфіки формування та взаємоузгодженості управлінських рішень на рівні її структуроутворюючих блоків управління (маркетинговому, ресурсному, інноваційному та функціональному), а й їх інтегрованість з управлінськими рішеннями, які мають бути розроблені щодо активізації експортної діяльності підприємства. Не винятком є і те, що за результатами проведених нами досліджень структурні елементи експортної стратегії та управління прибутковістю відповідно до їх місця у побудові виробничого процесу є суміжними. Таким чином, з метою підвищення рівня прибутковості насамперед підприємству необхідно провести конструктивні та виважені маркетингові дослідження стосовно виходу виробленої продукції на іноземний ринок, акумулювати необхідні ресурси, залучити капітал, впровадити інновації та застосувати нові методи роботи.

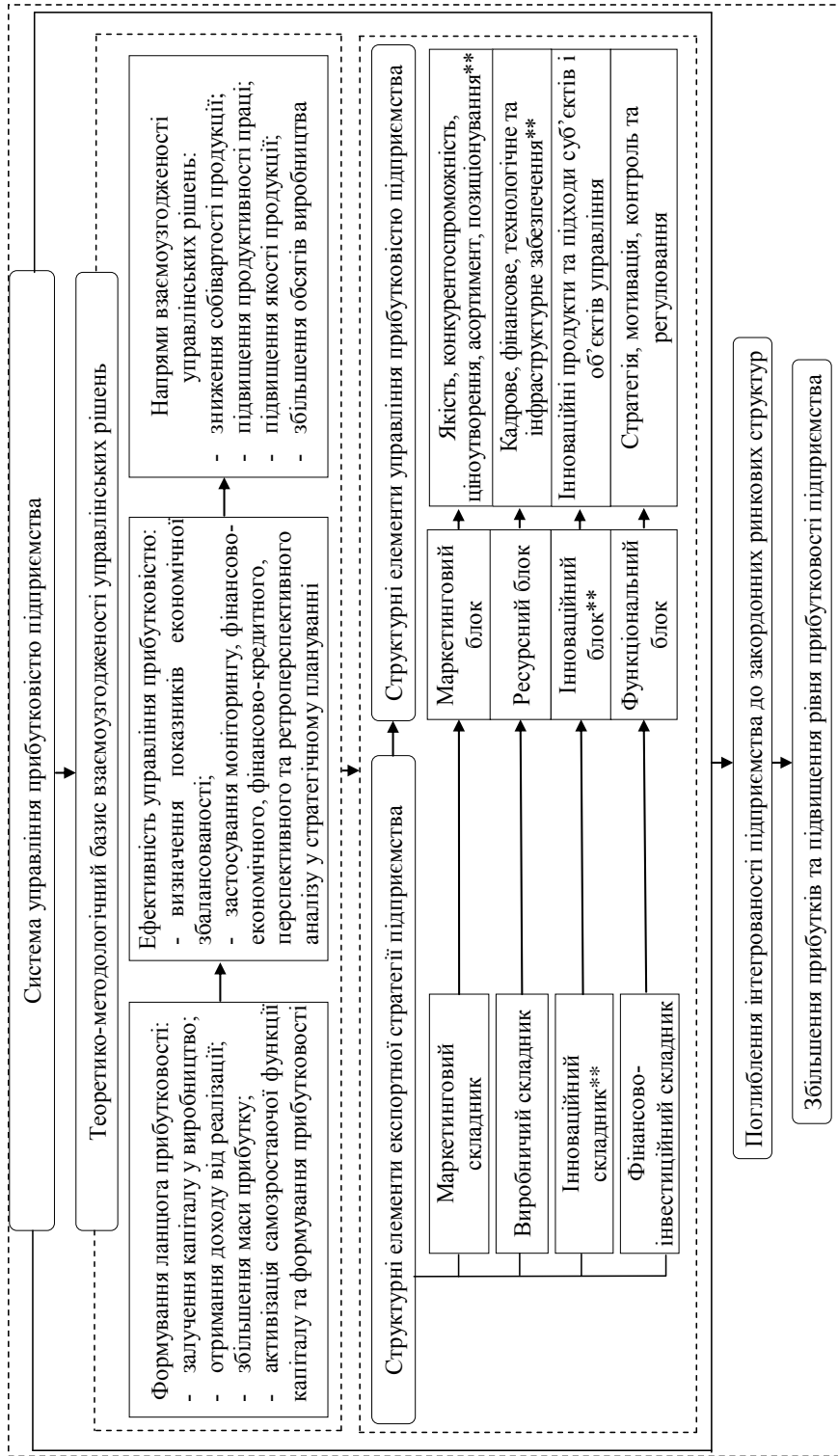


Рис. 1. Структура системи управління прибутковістю підприємства на основі експортної стратегії розвитку

\* систематизовано та згруповано автором на основі: [1, с. 5; 3, с. 156; 4, с. 214; 6, с. 179]

\*\* запропоновано автором

### Список використаних джерел:

1. Дзюбенко Л. М. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2007. 21 с.
2. Експортна стратегія розвитку України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 рр. : розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 107-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>.
3. Орлов В.В. Концептуальні основи управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємств. Актуальні проблеми економіки. № 10 (148). С. 153–159.
4. Рахішева А. Організація ефективного менеджменту на промислових підприємствах. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 3 (153). С. 211–219.
5. Федорова О.В. Збалансованість як метод управління прибутковістю підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2007. 23 с.
6. Шацька З.Я. Управлінські інновації в системі підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 1 (127). С. 1176–182.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-12>  
УДК 659.1.013

#### **Скригун Н.П.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет харчових технологій

#### **Капінус Л.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет харчових технологій

#### **Даценко І.М.**

студентка,  
Національний університет харчових технологій

### **АСОЦІАТИВНА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ БРЕНДІВ ТА МЕТОДИ ЇЇ ДОСЛІДЖЕННЯ**

*Розглянуто теоретичні аспекти асоціативної диференціації брендів. Наведено основні переваги від застосування асоціацій у диференціюванні брендів задля забезпечення ефективної роботи підприємства. Визначено умови, що їх необхідно дотримуватися під час дослідження асоціацій з брендами задля створення карти асоціацій. Узагальнено основні проблеми, що виникають на шляху виявлення та аналізу асоціацій. Надано практичні рекомендації щодо проведення досліджень для виявлення асоціацій з брендами.*

**Ключові слова:** асоціації брендів, диференціація брендів, асоціативна сітка бренду, позиціонування, сенсорні асоціації.

*Рассмотрены теоретические аспекты ассоциативной дифференциации брендов. Показаны основные преимущества от применения ассоциаций в дифференцировании брендов для обеспечения эффективной работы предприятия. Определены условия, которые необходимо соблюдать при исследовании ассоциаций с брендами для создания карты ассоциаций. Обобщены основные проблемы, возникающие на пути выявления и анализа ассоциаций. Разработаны практические рекомендации по проведению исследований для выявления ассоциаций с брендами.*

**Ключевые слова:** ассоциации брендов, дифференциация брендов, ассоциативная сеть бренда, позиционирование, сенсорные ассоциации.

**Skrygun N.P., Kapinus L.V., Datsenko I.M. ASSOCIATIVE DIFFERENTIATION OF BRANDS AND METHODS OF ITS RESEARCH**

*Theoretical basis of associative differentiation of brand and main methods of its research are determined. The enterprise in the modern competitive conditions tries to improve brand's attribute that form customers' associations of products and can be both positive and negative. It is necessary to make the monitoring and permanent research of association for creating and improving effective brand that is different from competitive one. Associative differentiation is more effective than differentiation only with the help of physical characteristics of the product, thus, it is very difficult to prove the customers' advantages only with the help of physical characteristics that can be similar with competitive brand is considered in the article. The main associative advantages in the creation of brand are given and determined. Their presence helps customers to remember the brand according its unique characteristics; help brand to differ from competitive one; motive in making decision about brand purchasing; form positive attitude or feeling to the brand; form the base to brand expanding. There are four means of brand's association presence: verbal, visual, sensitive and emotional. Associations are divided into constitutional and creative. Constitutional associations are very difficult to control, that is why companies create association that help them in achieving their objectives. Creative association have to involve three indexed that outline customer's wishes: 1. Brand bonus payment (competitive advantage that is connected with continuous effectiveness and profitability); 2. Recommend the brand to other customers; 3. Brand expanding (competitive advantages that are connected with potential increase). The main recommendations that necessary to keep during the research of brand associations in the enterprise are determined in the article. They are: using of one of the verbal technique; appliance of one of object and project technique; searching for showing secondary associations; demonstration of appropriate situations; consistent demonstration of sensitive associations; using of real indexes; giving opportunities to responders for answers' thinking; confidence providing; methods of self-project improving; using of polling survey for determining the relationship between associations; force; iniquity of associations; dividing polling survey into two and more groups of responders.*

**Key words:** brand associations, brand differentiation, associative brand network, positioning, sensory associations.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах функціонування підприємств будь-якої галузі важливим є забезпечення стійких відносин споживачів з брендами підприємства. Оскільки сучасним підприємствам доводиться працювати в умовах перенасиченості ринку брендами, кожен з яких викликає у споживача певні емоції, враження, образи, уявлення, що узагальнено можна назвати асоціаціями бренду, необхідно створювати всі умови задля диференціювання одного бренду від іншого. Часом власникам брендів досить складно диференціювати бренд, адже за фізичними характеристиками він є схожим на бренд конкурента, і тоді необхідно звертатися до почуттів, асоціацій споживача. Асоціативна диференціація допоможе споживачам швидко знайти відмінність між подібними брендами та надати раціональне пояснення здійсненим покупкам, що гарантуватиме задоволення від здійсненого вибору. Не всі асоціації брендів, які виникають у споживачів, є природними, деякі з них все ж є штучно створеними підприємством

для управління ними. Оскільки маркетингова поведінка підприємства залежить від маркетингової поведінки споживачів, виникає необхідність дослідження ролі асоціацій бренду в його диференціації та послідуючих діях підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Нині все більше вчених приділяють увагу дослідженню асоціативних диференціацій бренду та їх ролі в маркетинговій поведінці підприємства. Дослідження асоціацій бренду, класифікації та важливості їх моніторингу і вдосконалення висвітлювали в своїх працях вчені Д. Аакер, Дж. Паул, В. Перція, В. Редько, С. А. Старов, Ф. Котлер, С. Р. Кумар, Р. Дж. Фішер та інші. Проте багато питань, що пов'язанні з роллю асоціативної диференціації в маркетинговій поведінці підприємства та проблематикою вимірювання бренд-асоціацій підприємства залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, потребують подальшого вивчення ролі асоціацій у побудові бренду підприємства та вигод, які отримає компанія, способів



сприйняття асоціацій, проблем, що виникають у побудові та управлінні бренд-асоціацій та подальшої поведінки підприємства.

**Мета статті** – теоретичне обґрунтування та розроблення науково-практичних рекомендацій щодо дослідження асоціативної диференціації брендів задля посилення позицій брендів у свідомості споживача.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасних умовах ринку постає необхідність у диференціюванні власного бренда від брендів-конкурентів задля завоювання споживачів. Способи диференціації брендів можуть бути пов'язані безпосередньо з фізичними характеристиками товару або з почуттями, враженнями, емоціями, уявленнями про бренд, під час контакту з його атрибутами, тобто з асоціаціями, які виникають у споживача. Асоціативна диференціація є більш дієвим методом, адже складно довести споживачу переваги за допомогою лише фізичних характеристик, які можуть бути подібними з брендом-конкурентом.

В. Перція виділяє поняття «асоціативна мережа (сітка) бренда», що визначається як зв'язки, що існують між брендом та іншою інформацією, яка зберігається в пам'яті людини [3, с. 46].

Асоціації брендів допомагають створювати цінність бренда навколо нього та є основою сприйняття бренда [4]. Асоціації мають створювати позитивне ставлення і почуття. Бренди ж допомагають розвивати ці асоціації завдяки маркетинговій діяльності підприємства.

Також асоціації брендів можуть розвиватися поза контролем бізнесу. Невдалий журналістський огляд або негативні відгуки, які поширюються в соціальних мережах, можуть завдати шкоду бренду та створити нові асоціації у свідомості споживачів.

Асоціації брендів є важливою частиною побудови бренда. Зокрема, вони можуть: допомогти покупцям запам'ятати бренд за його унікальні властивості; допомогти вирізнитися від конкурентів; мотивувати у прийнятті рішення про покупку бренду; створювати позитивне ставлення або почуття до бренда; створюють основу для розширень бренда [6].

Зазвичай асоціації брендів сприймаються як словесні описи бренду. Проте психологічні теорії визначають словесний опис бренду як один з методів подання інформації про асоціації, що виникають у споживачів. З'ясовано, що більшість асоціацій не є словесними, а мають візуальне відображення без відповідних словесних описів. І це виправдано, адже дві третини всієї інформації, що сприймається мозком людини, є візуальною. Споживач постійно здійснює візуальні спостереження навколишнього середовища. Лише невелика частина цих вражень – тих, що навмисно вивчається і піддається когнітивній розробці, – матиме словесний вигляд під час запам'ятовування [9].

Окрім словесних і візуальних уявлень, асоціації брендів також зберігаються у вигляді сенсорних вражень, тобто когнітивних зображеннях фізіологічного сприйняття смаку, запаху, звуку тощо.

Асоціації брендів також можуть бути представлені в пам'яті як емоційні враження. Емоції від бренду – це нейронні, невербальні оцінки під час контакту з брендом. Дослідження показали, що є чотири способи подання асоціацій брендів: словесні, візуальні, сенсорні та емоційні. Важливою характеристикою асоціацій брендів є те, що більшість із них є підсвідомими. Це означає, що лише незначна частка вражень, що сприймається мозком людини, підлягає обґрунтуванню [9].

Інша важлива характеристика асоціацій брендів полягає в тому, що асоціації (незалежно від методу подання), як правило, повинні бути виражені у вигляді метафор, тобто розкриття сутності одного предмета чи явища через особливості іншого. Використання метафори є ефективним способом комунікації, тому що метафори використовують знання і, таким чином, вимагають меншого когнітивного потенціалу.

Останній аспект асоціацій полягає в тому, що в межах великої асоціативної мережі вони, як правило, об'єднуються в кластери. Деякі асоціації більш тісно пов'язані один з одним, оскільки вони беруть участь в одних і тих самих пізнавальних процесах, зокрема, оцінюючи бренд у певній ситуації [9].

Деякі асоціації будуть частиною багатьох кластерів, але деякі будуть знайдені лише у кластерах, що відповідають конкретним ситуаціям, пов'язаних із брендом. Це означає, що важливі асоціації, які належать до контексту досвіду бренда (наприклад, місця споживання) зберігаються в окремих епізодичних спогадах. Одним з важливих наслідків цих аспектів пам'яті є те, що деякі асоціації можуть виникати, якщо навіть відповідні ситуації не будуть виявлені. Таким чином, під час дослідження асоціацій брендів необхідно виявляти ситуації, в яких споживачі мали досвід роботи з брендом.

Дослідження асоціацій брендів показують, що вони позитивно впливають на споживчий вибір, переваги та намір здійснення покупки, готовність платити премію за бренд, прийняти бренд та порекомендувати його іншим. Формування іміджу бренду має зосереджуватися на об'єднанні всіх асоціацій брендів в єдиний вимір [8, с. 57].

Компанія займається створенням асоціацій задля досягнення власних цілей, адже органічні асоціації неконтрольовані і можуть відрізнитися від тих, які прогнозувала компанія. Для успішного просування брендів необхідно створювати асоціації, які підкріплюють базові вигоди для клієнта (безпека, професіоналізм, контроль або влада). Асоціації допомагають клієнтам оцінити значущі враження, які їм надасть бренд. Асоціації також є способом встановлення тісніших відносин з клієнтом.

Створювані асоціації мають підкріплювати три змінні, що відображають бажання споживача: 1. сплатити премію за бренд (кон-

курентна перевага, що пов'язана з поточною ефективністю та рентабельністю); 2. рекомендувати бренд іншим; 3. прийняти розширення бренду (конкурентні переваги, що пов'язані з потенціалом зростання) [6].

Д. Аакер виділяє низку вигод від використання асоціацій під час побудови бренда (рис. 1).

Щодо вигоди «сприяння в засвоєнні інформації», то асоціації створюють стисле інформаційне поле в пам'яті, яке дають змогу цілеспрямовано зосереджувати численні відомості навколо імені бренду. Асоціації впливають на інтерпретацію фактів і згадування інформації, особливо під час прийняття рішення про покупку. Деякі компанії активно використовують метод асоціацій в спробі закріпити за кожним з власних брендів певний образ в свідомості споживача.

Цінність асоціацій у диференціюванні або позиціонуванні брендів полягає в тому, що асоціації сприяють чіткому розподілу брендів у свідомості споживачів. У низці товарних категорій, таких як виробництво молочної продукції, парфумерія або одяг більшість брендів малопомітні споживачам за функціональними ознаками.

Асоціації з емоційними і символічними характеристиками, індивідуальністю бренда здатні зіграти вирішальну роль у відмінності одного марочного продукту від іншого. Багато асоціацій, пов'язаних з брендом, включають в себе унікальні позитивні характеристики товару або цінності від його придбання, що зумовлює мотивацію до здійснення покупки і використання саме цього бренду. Стійке позитивне ставлення до бренду, засноване на

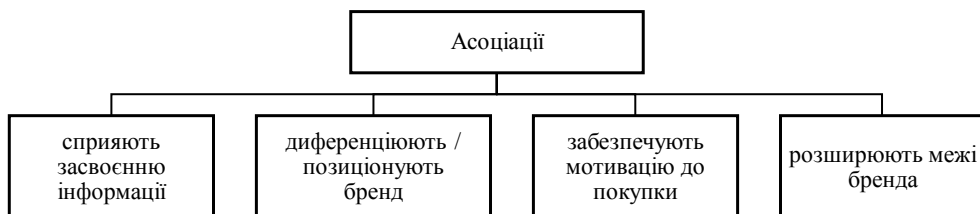


Рис. 1. Цінності, що створюються за допомогою асоціацій із брендом

Джерело: [5, с. 146]

сильних позитивних асоціаціях з ним, формує сильну марочну прихильність [1, с. 86].

Асоціації, що становлять основу стрижневої ідентичності бренду і стійко укорінені в свідомості споживачів, можуть сприяти успішному виходу марочного продукту в інші товарні категорії. Під час дослідження асоціацій брендів можуть виникати певні проблеми, що пов'язані з їх вимірюванням: проблема доступу; проблема вербалізації; проблема цензури [9].

Щодо доступу більшість асоціацій брендів є неусвідомлюваними. Тому часто виявляються лише легко здобуті асоціації, і тоді менеджери підприємств отримують неоднозначну картину своїх брендів. Найважливішою проблемою під час виявлення асоціацій брендів є отримання доступу до менш свідомих асоціацій. Проблема вербалізації тісно пов'язана з проблемою доступу. Несвідомі асоціації переважно є невербальними. Вони є сильними враженнями, представленими у візуальних, чуттєвих або емоційних режимах, і не піддаються активному когнітивному виміру.

Погоджуємося з думкою, що для вирішення цих проблем, які не дають можливості отримати повну карту асоціацій, необхідно під час дослідження асоціацій брендів дотримуватися основних умов: довгі особисті бесіди, вибір оптимальних методів дослідження, перевірка відповідей. Необхідність проведення довгих особистих співбесід замість коротких інтерв'ю у фокус-групах пояснюється тим, що фокусні групи варто застосовувати в основному у випадках, коли метою дослідження є вивчення соціальних реакцій на стимули бренда або отримання творчої відповіді на нові концепції чи продукти. Традиційні фокус-групи є не найкращою альтернативою для поглибленого виявлення асоціацій брендів. Гібридні фокус-групи та системи підтримки груп (GSS) пропонують значні покращення порівняно з традиційними фокус-групами. Зокрема, використання GSS, що передбачає використання учасниками складного програмного забезпечення на окремих робочих

місцях, повинно полегшити проблеми цензури, пов'язані з традиційними опитуваннями фокус-груп. Проте довгі особисті співбесіди є пріоритетнішими, оскільки вони мають великий потенціал заглибитися в спогади респондентів за допомогою довгої, особистої та індивідуально адаптованої бесіди.

Обрання портфеля методів, що доповнюють три проблеми доступу, вербалізації та цензури, – важлива умова створення карти асоціацій. Одного методу, як правило, недостатньо для подолання всіх перешкод, що виникають під час дослідження асоціацій з брендом. Замість цього слід вибрати ретельно відібраний портфель методів.

З метою уточнення результатів дослідження необхідна перевірка відповідей. Коли споживача безпосередньо запитують про асоціації брендів, то дослідник може бути впевненими, що отримує особисту думку споживача про бренд. Однак, як уже зазначалося раніше, ймовірно, він отримує лише «верхівку айсберга». Коли під час дослідження бренду застосувати непрямі методи дослідження асоціацій брендів, такі як візуальні та проектні методи, то збільшується ймовірність виявлення прихованих асоціацій, але водночас збільшується ризик виникнення спотворених асоціацій [9].

На основі виявлених проблем було розроблено практичні рекомендації, яких необхідно дотримуватися під час дослідження асоціативних зв'язків (табл. 1).

Візуальні прийоми під час аналізу асоціацій брендів дозволяють респондентам швидше пригадати емоції, що пов'язані у них з досліджуванним брендом. Одним із таких прийомів є метод «налаштування», в якому респондентам пропонується вибирати зображення з журналів або газет, які відображають те, що вони думають або відчувають про бренд. Респонденти описують зображення, а асоціації виводяться з контент-аналізу опису. Такі методи можуть бути корисними для виявлення несвідомих сенсорних та емоційних асоціацій про бренди.

Застосування проектно-об'єктивних методів має на меті змусити респондентів

Таблиця 1

**Практичні рекомендації під час дослідження асоціацій брендів**

<b>Рекомендація</b>	<b>Мета</b>
1. Застосування хоча б однієї візуальної техніки	Застосування прийомів для швидшого згадування респондентами емоцій, що пов'язані з досліджуваним брендом. Використання методик, що засновані на використанні метафор та контент-аналізі опису зображення.
2. Застосування хоча б однієї об'єктно-проективної техніки	Змусити споживача описати досліджуваний бренд, посилаючись на об'єкти або живих істот. Застосовується за неможливості дослідження бренду за допомогою візуальних технік.
3. Зондування для виявлення вторинних асоціацій	Застосування первинних асоціацій як стимулу для дослідження вторинних асоціацій бренду.
4. Виявлення відповідних ситуацій	Виявлення ситуацій, з якими респонденти пов'язують бренд або контактують із ним.
5. Послідовне виявлення сенсорних асоціацій	Виявлення сенсорних асоціацій покроково, а не одночасно.
6. Використання натуральних подразників	Використання фізичних стимулів для виявлення додаткових асоціацій.
7. Надання можливості респондентам для обдумування відповідей	Заохочення респондентів ретельно обдумувати відповіді
8. Забезпечення конфіденційності	Інформування респондентів про конфіденційність їх відповідей.
9. Застосування особистісно-проективних методів	Надання можливості респондентам відповідати від імені певної особи або групи, до якої належать респонденти
10. Використання опитувань задля визначення взаємовідносин між асоціаціями, сили, сприятливості та унікальності асоціацій	Використання кількісних вимірювань для виявлення взаємозв'язків між асоціаціями брендів.
11. Розбиття вибірки на дві і більше групи респондентів	Розподіл опитуваних на групи задля можливості використання для кожної групи оптимального для неї методу дослідження.

*Джерело: складено авторами на основі [9]*

проектувати значення на якийсь об'єкт (об'єктно-проективні методи) або особистість (особистісно-проективні методи). Зондування для вторинних асоціацій передбачає допомогу респонденту виявити не лише первинні асоціації, які виникають у нього відразу під час згадування про бренд, а й вторинні асоціації. Перші асоціації, які виникають у споживачів, є найбільш усвідомлюваними та згадуваними і не потребують значного поглиблення в спогади. Простий спосіб глибше вивчити асоціації та побудувати асоціативну сітку полягає в тому, щоб використовувати ці первинні асоціації як слова, що стимулюють до згадування вторинних асоціацій (наприклад, «що ви пов'язуєте з якістю?»). Деякі важливі вторинні асоціації можуть бути основою для

виявлення наступного рівня асоціацій. Ця техніка характеризує те, наскільки багатограним є характер первинних асоціацій.

Рекомендація щодо розгляду сенсорних асоціацій послідовно передбачає фіксування важливих почуттів і вражень поступово, а не комплексно (наприклад, «які звуки Ви асоціюєте з брендом?»).

Використання справжніх подразників передбачає використання фізичних стимулів для того, щоб викликати додаткові асоціації. Наприклад, перед тим як опитувати користувачів бренду кави про асоціації, можна запропонувати їм скуштувати її. Перевага використання реальних стимулів полягає в тому, що первинні емоційні та чуттєві асоціації, що активізуються безпосереднім досвідом.

Тому менш усвідомлювані вторинні асоціації легше активізуються. Використання реального досвіду продукту як стимулів особливо рекомендується застосовувати під час дослідження продуктів та брендів, що зосереджують увагу на сенсорних перевагах. Проте інші види реальних подразників також ефективні, наприклад, це можуть бути елементи бренда. Елементи бренда – це ті фізичні елементи, які ідентифікують бренд, такі як фірмова назва, логотип, символи бренда, слоган тощо.

Незалежно від методу дослідження важливо, аби у респондентів було досить часу для обдумування відповіді на питання. Часто інтерв'ю проходять швидко та без довгих пауз, тому респонденти можуть відчувати себе незручно, не знайшовши відповідних слів для опису асоціацій бренду. І можуть давати відповідь, що не відповідає дійсності, що спотворює результати дослідження [9]. Забезпечення конфіденційності допоможе респондентам відчувати себе вільно під час опитування та бути впевненими, що їхні відповіді не будуть повідомлені третім особам або використані для рекламних цілей.

Також рекомендується використовувати особистісно-проективні методи (ОПМ), що необхідні для найбільш глибоких асоціацій, які особа не бажає озвучувати від свого імені. Під час їх використання респондентам пропонується розповідати про асоціації від імені певної особи, що належить до тієї ж групи, що і респондент [7].

Вважаємо, що у процесі дослідження варто розбити вибірку на дві або більше групи

респондентів. Часто під час досліджень асоціацій брендів застосовується не один, а одразу декілька методів. Респондентів це втомлює, і відповіді на запитання є нечіткими і неякісними. Тому не рекомендується застосовувати одразу багато методів на одних і тих самих опитуваних, потрібно розділити їх на групи і для кожної групи застосувати окремий метод.

**Висновки з цього дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.** Прагнучи виділити, диференціювати власний бренд, ефективно функціонувати на ринку та бути конкурентоспроможними, підприємства повинні постійно здійснювати моніторинг та контроль над асоціаціями бренда з метою виявлення недоліків та своєчасного їх усунення з метою сформувати і не втратити лояльних клієнтів, пов'язаних із брендом тісними взаємозв'язками. Асоціації є необхідним інструментом бренда, що формує уявлення про цінність та обіцянки бренда та залишається у пам'яті споживача. Дії всіх учасників ринку взаємопов'язані, тому, створивши певні асоціації бренда, підприємство чекає відповідної реакції від споживача, так само і споживач, диференціювавши цей бренд від інших, очікує відповідної дії підприємства, яка би підкріплювала створювані асоціації. Важливим напрямом діяльності підприємства та предметом подальших наукових розвідок вважаємо пошук шляхів формування тісних зв'язків зі споживачами, що гарантує лояльність до бренду, досягнення підприємством цілей та ефективне його функціонування.

### Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / М.: Издательский Дом Гребенникова. 2003. 439 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 15-е изд. / СПб.: Питер. 2018. 848 с.
3. Перция В. Анатомия бренда / СПб: Вершина. 2007. 222 с.
4. Редько В. Раскрываем механизмы восприятия бренда. URL: <https://koloro.ru/blog/brending-i-marketing/raskryivaem-mehanizmyi-vospriyatiya-brenda.html>
5. Старов С. А. Управление брендами / СПб: Изд-во «Высшая школа менеджмента». 2008. 500 с.
6. Exploring the identity of a brand: How to discover and measure brand associations. URL: <https://www.brandwatch.com/blog/discover-measure-brand-associations>
7. Fisher R. J. Social desirability bias and the validity of indirect questioning. URL: <http://www.ejcr.org>
8. Kumar S. R. Marketing and Branding: The Indian Scenario/ Pearson Education India. 2007. 482 с.
9. Pawle J. Understanding core brand equity: guidelines for in-depth elicitation of brand associations. URL: [https://www.warc.com/fulltext/JMRS/142\\_56.htm](https://www.warc.com/fulltext/JMRS/142_56.htm)

**Соколюк С.Ю.**

кандидат економічних наук, доцент,

Уманський національний університет садівництва

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК – ОСНОВА ГАРМОНІЗАЦІЇ АГРОПІДПРИЄМСТВ**

*У статті досліджено еколого-економічні фактори, умови, передумови і механізми реалізації гармонійного розвитку України. Розкрито сучасне трактування категорії «агроінновація». Визначено цільову спрямованість дії механізмів забезпечення гармонійного інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. Встановлено, що одним із найважливіших елементів діяльності аграрних підприємств має бути розроблення його інноваційної політики, яка міститиме у собі принципи гармонізації та важливі стратегічні й тактичні аспекти розвитку. Дано визначення поняття гармонізації агропідприємств як процесу, що має на меті взаємне збалансування, оптимізацію, уніфікацію, координацію дій та економічних процесів з метою досягнення рівноваги агропідприємства.*

**Ключові слова:** агроінновація, інноваційний розвиток, гармонія, гармонізація, аграрний сектор економіки.

*В статье исследованы эколого-экономические факторы, условия, предпосылки и механизмы реализации гармоничного развития Украины. Раскрыто современную трактовку категории «агроинновация». Определена целевая направленность действия механизмов обеспечения гармоничного инновационного развития аграрного сектора экономики. Установлено, что одним из важнейших элементов деятельности аграрных предприятий должна быть разработка его инновационной политики, которая будет содержать в себе принципы гармонизации и важные стратегические и тактические аспекты развития. Дано определение понятия гармонизации агропредприятия как процесса, имеющего целью взаимное сбалансирование, оптимизацию, унификацию, координацию действий и экономических процессов с целью достижения равновесия и согласования агропредприятия.*

**Ключевые слова:** агроинновация, инновационное развитие, гармония, гармонизация, аграрный сектор экономики.

## **Sokolyuk S.Yu. INNOVATIVE DEVELOPMENT AS THE BASIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES HARMONIZATION**

*The article deals with the ecological and economic factors, conditions, preconditions and mechanisms of the implementation of harmonious development of Ukraine. The list of official documents defining the social, ecological and economic strategies of Ukraine's transition to harmonious development is singled out. The content of harmonious innovative development as the transformation of scientific knowledge into innovation is revealed. The transformation process is a scheme consisting of a series of successive events, accompanied by the transformation of innovation from the idea to its specific expression (product, technology, new approach to the task solution), combined in the study, generally called "the agricultural innovation". The diversity of views of modern interpretation of the category "the agricultural innovation" is investigated. It has been established that innovative processes of the agrarian sector have their own specific character and are distinguished by the diversity of regional, branch, functional, technological and organizational peculiarities. An important stage in the innovative projects implementation is the definition of the agricultural innovation's price and its strategic directions of development. That is why it is necessary to harmonize the mechanism of strategic management of agricultural enterprise innovative development. The mechanism of strategic management agricultural enterprise innovative development should be targeted to the purposeful search and realization of market opportunities of innovative activity, which the enterprise has, and allows long-term functioning and development in an unstable market environment, in accordance with the chosen mission. It is established that one of the most important elements of the agricultural enterprise activity should be the development of its innovation policy, which will include principles of harmonization and important strategic and tactical aspects of development. The aim of the agricultural enterprise innovative policy is to harmonize the introduction of innovations in their activities in order to ensure optimal loading of agricultural production. The definition of the concept of agricultural enterprise harmonization as a process, aimed at mutual balancing, optimization, unification, coordination of actions and economic processes in order to achieve the agricultural enterprise balance, is given.*

**Key words:** agricultural innovation, innovative development, harmony, harmonization, agricultural sector of the economy.

**Постановка проблеми.** Сучасний високий динамізм розвитку економіки вимагає від ринкових суб'єктів оперативного реагування на зміну характеру взаємодії з контрагентами та ефективної адаптації до нових умов функціонування ринкової системи. Ефективне економічне зростання є наслідком інноваційного та гармонійного рішення багатопланових задач. Ускладнення економічних процесів та підвищення частоти виникнення економічних криз сприяють пошуку нових теорій та концепцій, що зумовлює появу нового понятійного апарату. Необхідність використовувати нову термінологію, що є наслідком сучасних тенденцій розвитку інноваційних ринкових відносин, в повній мірі відноситься до поняття «гармонізація».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розкриття сутності поняття гармонізації та гармонійного розвитку як економічної категорії висвітлено в працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як С.П. Бирик, Т.П. Берсенєва, Д. Джонсон, М.П. Калиниченко, Є.П. Картузов, Г. Кунц, Г.М. Сютя, В.Л. Тамбовцев, Е. Фрімен, Д. Хан, К. Шоулз та інші. Однак питання інноваційного розвитку агропідприємств як основи їх гармонізації потребує подальшого дослідження з огляду на нові тенденції щодо забезпечення стійкого розвитку аграрного сектору економіки.

**Мета статті** полягає в розкритті змісту інновацій та інноваційного розвитку агропідприємств як основи їх гармонізації.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток світової економіки базується на принципі домінування інноваційної моделі, що викликає особливий інтерес до економіки інновацій. Інноваційна економіка заснована на наукових знаннях, інноваціях, принципах гармонізації, які стають ключовим фактором конкурентоспроможності, на сприйнятті нових систем і технологій, на спроможності їх практичної реалізації. Розвиток гармонійної інноваційної економіки та стимулювання процесу формування нових ринків потребує створення особливої інноваційної інфраструктури та інститутів підтримки інноваційного процесу [1].

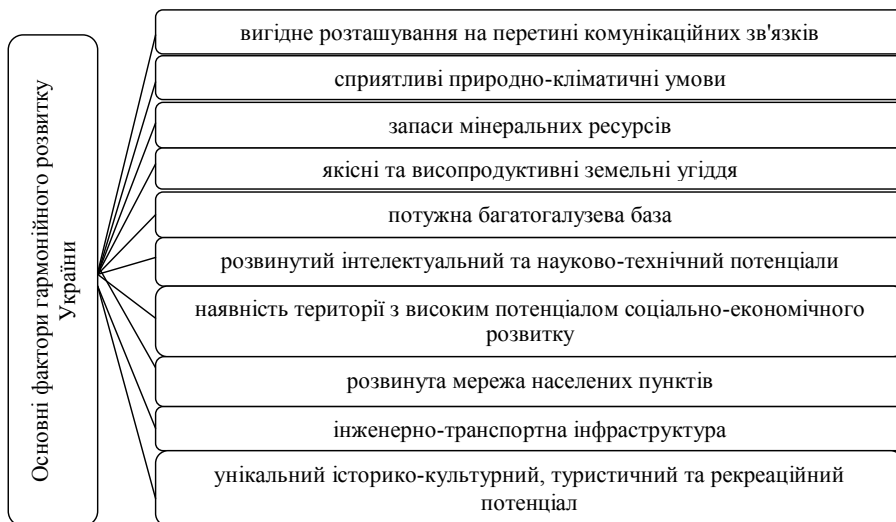
Нині в Україні впроваджують у практику принципи сталого розвитку економіки. Суть їх полягає в гармонізації економічних, соціальних і екологічних, насамперед природоохоронних інтересів. Територія України має достатню базу сприятливих еколого-економічних факторів (рис. 1), реалізація яких через вдосконалення економічних, соціальних та екологічних механізмів визначатиме гармонійний розвиток держави.

В Україні стихійно формується система теоретичних і практичних засад гармонійного розвитку, яку потрібно систематизувати, доопрацювати, узгодити, затвердити і втілити на загальнодержавному рівні. Йдеться про формування національної науково-теоретичної школи гармонійного розвитку (рис. 2).

Соціально-еколого-економічні стратегії переходу України до гармонійного розвитку визначаються пакетом офіційних документів, базовими серед яких є: Послання Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2010–2020 роки», Укази Президента: «Про основні напрями земельної реформи», «Про стратегію подолання бідності», «Про концепцію розвитку охорони здоров'я населення України» та ін., а також «Основні напрями державної політики України у сфері охорони навколишнього середовища, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» (затверджені Верховною Радою України від 05.03.1998 р.).

Тобто сутністю гармонійного інноваційного розвитку є перетворення наукових знань в інновацію. Процес перетворення являє собою схему, що складається з низки послідовних подій, настання яких супроводжується перетворенням інновацій від ідеї до конкретного її вираження (продукту, технології, нового підходу до вирішення поставленого завдання), об'єднаного у дослідженні загальним терміном «агроінновація» [2].

Перші визначення аграрної інновації як окремого терміна спостерігаються у дослідженнях російських вчених Д.С. Целіна та О.В. Попової. Так, за визначенням Д.С. Целіна, агроінновацією є інновація, яка



**Рис. 1. Еколого-економічні фактори, що визначають гармонійний розвиток України**

являє собою отриманий через нові наукові знання результат діяльності, котрий прямо або опосередковано забезпечить збільшення ефективності агропромислового виробництва та якісних характеристик продукції і буде спрямований на покращення результатів визначених наукових досліджень [3].

О.В. Попова дає зовсім інше визначення поняття «агроінновації», як інновації, котра безпосередньо (або опосередковано, в межах технологічного ланцюга) зачіпає процеси, учасниками яких є людина, машина (обладнання, інструмент тощо) та компонент навколишнього середовища (тварина, рослина тощо), існування яких у природному середовищі (без участі людини) неможливе або можливе лише за втрати базових функціональних характеристик [4].

Різноманітність поглядів на особливості ведення агровиробництва знайшли вираження у підходах щодо тлумачення сутності агроінновацій (табл. 1).

Потрібно звернути увагу, що інноваційні процеси аграрного сектору мають свою специфіку. Вони відрізняються розмаїттям регіональних, галузевих, функціональних, технологічних і організаційних особливостей [9].

В аграрному секторі розрізняють два види агроінновацій – продуктові інновації та прецесійні (технологічні інновації).

Відмінність таких видів агроінновацій полягає в такому:

– продуктові інновації складаються з розроблення і впровадження технологічно нових і технологічно вдосконалених продуктів. Технологічно новий продукт/послуга – це продукт, чиї технологічні характеристики або передбачуване використання принципово нові або суттєво відрізняються від аналогічних, раніше вироблених продуктів/послуг. Такі інновації можуть ґрунтуватися на принципово нових технологіях або на поєднанні наявних технологій у новому використанні, або на використанні результатів інноваційних досліджень і розробок;

– прецесійні інновації містять розроблення і впровадження технологічно нових або технологічно значно вдосконалених виробничих методів, включно з методами передачі продуктів. Такі інновації можуть ґрунтуватися на використанні нового виробничого обладнання, нових методів організації виробничого процесу або їх сукупності, а також на використанні результатів дослі-



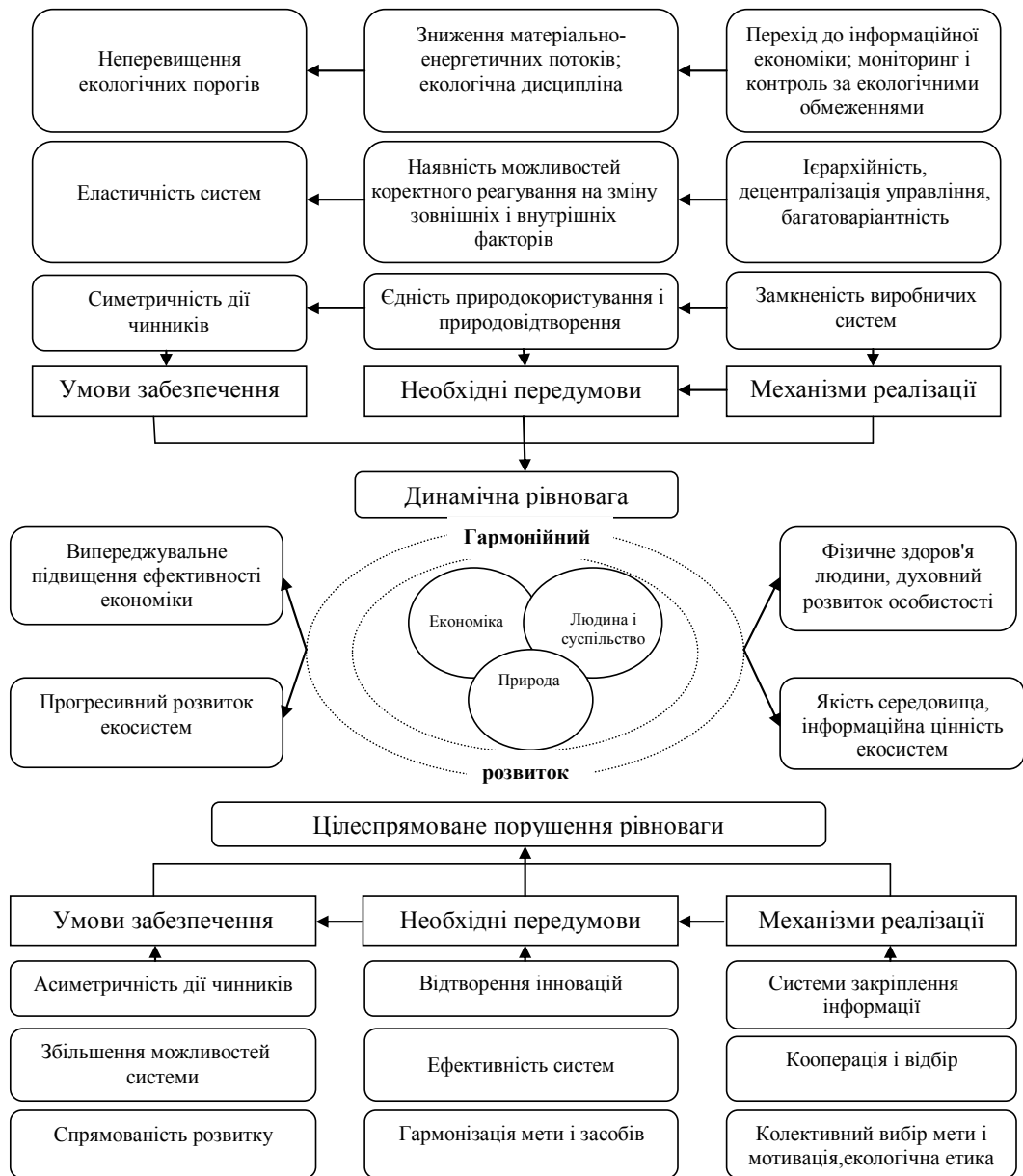


Рис. 2. Умови, передумови і механізми реалізації гармонійного розвитку

джень і розробок. Такі інновації націлені на підвищення ефективності виробництва або передачі вже наявної на підприємстві продукції, але можуть призначатися також і для виробництва і поставки технологічно нових або поліпшених продуктів, які не можуть бути вироблені або поставлені з викорис-

танням звичайних виробничих методів. Впровадження нових або значно поліпшених послуг, методів їх виробництва (передачі) може здійснюватися на основі принципово нових технологій або нових комбінацій наявних технологій, або на основі нових знань [10].

Сучасне трактування категорії «агроінновація»

Автори	Визначення
Бухвостов Ю.	Результат праці, отриманий завдяки застосуванню нових наукових знань, що перетворюють процес функціонування та розвитку виробничо-господарської системи АПК у напрямі підвищення її ефективності, стійкості та системної якості відносин [5].
Кот О.	Системні впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідницької роботи, що приводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою та техносферою, а також поліпшують стан навколишнього середовища [6].
Кравченко Н.	Кінцевий результат впровадження нової або вдосконаленої продукції (послуги), техніки, технології, сорту, породи, організації виробництва, системи його управління з метою отримання різних видів ефекту і забезпечення процесу розширеного відтворення [7].
Попова О.	Інновація, яка зачіпає безпосередньо (або опосередковано, в межах технологічного ланцюга) процеси, учасниками яких є людина, машина (обладнання, інструмент тощо) та компонент навколишнього середовища (тварина, рослина тощо), існування яких у природному середовищі (без участі людини) неможливе або можливе зі втратою базових функціональних характеристик [4].
Янковська О.	Кінцевий результат впровадження новації у галузі сільського господарства (сорту рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування тощо), який призвів до отримання економічного, соціального, екологічного та інших видів ефекту [8].

Важливим етапом реалізації інноваційних проєктів є визначення ціни агроінновацій та її стратегічні напрями розвитку. Саме тому є необхідність гармонізації механізму стратегічного управління інноваційним розвитком агропідприємства.

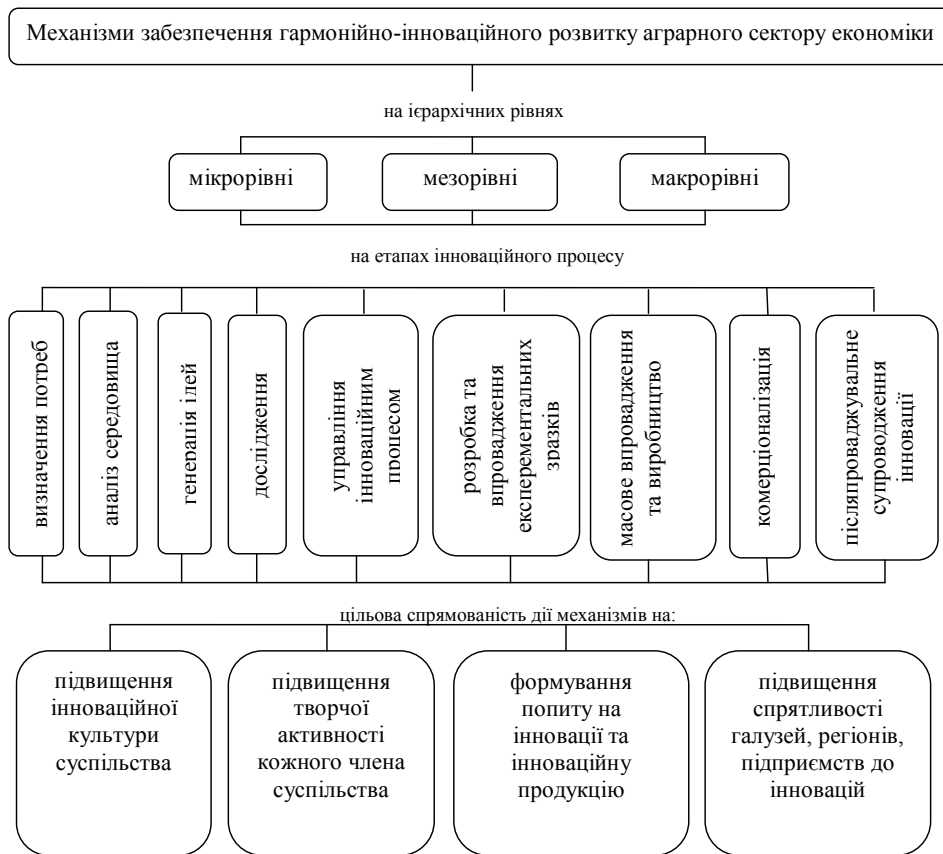
Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком агропідприємства має бути зорієнтованим на цілеспрямований пошук і реалізацію ринкових можливостей інноваційної діяльності, яка відкривається перед підприємством і дає можливість тривалого функціонування та розвитку у нестабільному ринковому середовищі відповідно до обраної місії. Необхідність гармонізації механізму стратегічного управління інноваційним розвитком агропідприємства генерується переважно за раптових неочікуваних викликів і змін зовнішнього середовища підприємства. За змістом вона враховує основні базисні процеси на агропідприємстві й у його зовнішньому середовищі, можливості інноваційного розвитку та зростання інноваційного потенціалу [12].

Гармонійний інноваційний розвиток аграрного сектору економіки не повинен спрямовуватися винятково на забезпечення максималь-

ного економічного ефекту, а орієнтуватися на побудову гуманізованого суспільства та підвищення рівня життя населення. Найбільш ефективними є механізми, які забезпечують створення інноваційно мислячого суспільства та формують попит на інновації, який у результаті вмотивовує суб'єктів пропозиції (рис. 3).

**Висновки.** Отже, одним із найважливіших елементів діяльності агропідприємства має бути розроблення його інноваційної політики, яка міститиме у собі принципи гармонізації та важливі стратегічні й тактичні аспекти. Метою інноваційної політики агропідприємств є гармонійне запровадження інновацій у їхню діяльність для забезпечення оптимального завантаження агровиробництва.

Таким чином, під гармонізацією розуміємо процес, що має на меті взаємне збалансування, оптимізацію, уніфікацію, координацію дій та економічних процесів з метою досягнення рівноваги агропідприємства. Тож гармонізація має місце там, де відсутня або усунена неузгодженість окремих явищ, дій та процесів. Тільки після гармонізації можна вести мову щодо ефективності, якості та результативності діяльності агропідприємства.



**Рис. 3. Цільова спрямованість дії механізмів забезпечення гармонійного інноваційного розвитку аграрного сектору економіки**

### Список використаних джерел:

1. Kostritskii, V.A., Fateev, A.E. and Yakovlev M.N. Harmonization of the activities of small business in the new economic environment URL: <http://www.mte-eco.ru> (Accessed 23 March 2017).
2. Краус Н. М. Інноваційний процес як основа формування механізму інноваційної інфраструктури: інституціональний аспект. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». 2013. № 4. С. 15–20.
3. Целин Д.С. Организационно-экономический механизм модернизации производственно-хозяйственной системы регионального АПК. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ростовский государственный экономический университет. Майкоп. 2008. 23 с.
4. Попова О.В. Вопросы методологии управления инновационными процессами в АПК. Управление общественными и экономическими системами. 2007. № 1 (9). URL: <http://www.pandia.ru/text/77/209/82309.php>
5. Бухвостов Ю.В. Детерминирующее воздействие инвестиций на формирование экономики инновационного типа (на примере аграрного сектора): [автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук]. Москва. 2009. 26 с.
6. Кот О. В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення. Проблеми науки. 2008. № 9. С. 30–37.

7. Кравченко Н.П. Обоснование приоритетных инноваций в растениеводстве и оценка их эффективности (теория, методология, практика) : автореф. дис. на соискание наук. степени доктора эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (АПК и сельское хозяйство)». Майкоп, 2011. 45 с.

8. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві. Економіка. Управління. Інновації: електронне наукове фахове видання. 2010. № 2 (4). URL: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010\\_2/10yaouiicg.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10yaouiicg.pdf)

9. Нагірна Л. В. Інновації як умова формування конкурентних переваг підприємства URL: <http://www.rusnauka.com/2ANR010/Economics/55803.oc.htm>

10. Янковська О.І. Інноваційний процес у сільському господарстві. Наука й економіка. 2009. № 4, Т. 2. С. 54–58.

11. Ціхановська В. М. Сучасні інноваційні методи сприяння забезпеченню продовольчої безпеки України. Інноваційна економіка. 2012. № 2. С. 25–29.

12. Давиденко Н. М. Активізація інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України. Агроінком. 2007. № 9–10. С. 73–76.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-14>

УДК 338.45(518)

**Шуляр Р.В.**

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет «Львівська політехніка»

## **ГНУЧКОСТЬ ТА АДАПТИВНОСТЬ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*Стаття присвячена проблемам гнучкості та адаптивності систем управління якістю бізнес-процесів машинобудівних підприємств. З урахуванням наявних на підприємствах систем автоматизованого управління виробництвом, запасами, складами та логістикою тощо виникає необхідність здійснити оцінку врахування такими системами вимог до систем управління якістю. Проведено оцінку статистики міжнародної сертифікації систем управління якістю у різних секторах економіки. Порівняно цю статистику із чисельністю працівників за секторами та витратами на оплату праці. Такі системи здавна містять необхідні атрибути та ознаки забезпечення гнучкості бізнес-процесів та технологій. Однак для перегляду цих вимог у контексті управління якістю визначено, які класи інформаційних систем управління охоплюють етапи кола управління якістю бізнес-процесів підприємства.*

**Ключові слова:** *якість, управління, системи, гнучкість, адаптивність, зміни, методи.*

*Статья посвящена проблемам гибкости и адаптивности систем менеджмента качества машиностроительных предприятий. С учетом имеющихся на предприятиях информационных систем управления производством, запасами, складами и логистикой и т.д. возникает необходимость осуществить оценку учета такими системами требований к системам менеджмента качества. Проведена оценка статистики международной сертификации систем управления качеством в различных секторах экономики. Проведено сравнение этой статистики с численностью работников по секторам и расходами на оплату труда. Такие системы давно содержат необходимые атрибуты и признаки обеспечения гибкости бизнес-процессов и технологий. Однако для просмотра этих требований в контексте управления качеством определено, какие классы информационных систем управления охватывают этапы цепи управления качеством бизнес-процессов предприятия.*

**Ключевые слова:** *качество, управление, системы, гибкость, адаптивность, изменения, методы.*

### Shulyar R.V. FLEXIBILITY AND ADAPTABILITY OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS IN THE INFORMATION MANAGEMENT SYSTEMS AT ENTERPRISES

*The article is devoted to quality management systems flexibility and adaptability problems of machine-building enterprises business processes. Considering the information management systems of production, stocks and logistics at enterprises, etc., there is a need to evaluate the incorporation of such systems into requirements for quality management systems. It is conducted an estimation of the statistics of quality management systems international certification in various sectors of the economy. These statistics is comparable with the number of employees by sector and labor costs. Such systems have long been containing the necessary attributes and attributes of the flexibility of business processes and technologies. They are reviewed these requirements in the context of quality management. It is determined which classes of information management systems are integrated in the stages of the quality management circle of business processes of the enterprise. In the context of the globalization of the industrial production market, the problem of quality is becoming increasingly relevant to all countries and global multinational companies, transnational corporations, etc. This attention not only concerns, not only the quality of concrete products, but above all about the quality of business processes, methods of management, optimization of decisions, increase of attention and motivation of all staff on quality. According to international standards of quality management, the overall management of the quality management system is carried out by the top management of the company through the mediation of a representative of the quality management. The mechanism of operation of the quality management system at an enterprise in modern organizations is based on an integrated approach using of information management systems. Participants of this mechanism are practically all subdivisions and officials at the enterprise. The essence of the mechanism is a result of studying the specifics, nature and volume of market needs, financial, staff, technical, economic and organizational capabilities of this enterprise, industry, and in some cases, and the economic uniqueness of the country, set and ask certain tasks product quality. Based on information management system, them usually begins the technical, design and technological preparation of the stages of the production chain and provide conditions for the production in the quantity required for the market.*

**Key words:** *quality, management, systems, flexibility, adaptability, changes, methods.*

**Постановка проблеми.** Розширення асоціації з Європейським союзом відкрило нові перспективи експорту для українських підприємств. Однак і поставило низку проблем, особливо поліпшення якості продукції, яка є особливо гострою. Всі підприємства, особливо ті, які націлилися на європейські ринки, знаходяться в умовах, коли треба надзвичайно швидко адаптувати свою діяльність відповідно до вимог європейського ринку. Гнучкість та адаптивність систем управління якістю стає важелем для виробників, які прагнуть і повинні вчасно реагувати на зміни у нових споживачів і шляхом оптимальних рішень вносити корективи у свою виробничу діяльність. Закріплюватися на тривалий час на ринку ЄС підприємствам дає змогу впровадження адаптивних і гнучких систем управління якістю.

Результативність механізмів забезпечення гнучкості та адаптивності систем управління якістю на різних підприємствах залежить від їх специфіки, умов, чинників та факторів діяльності та галузевої належності. З метою

запровадження сучасних підходів до гнучкого управління якістю бізнес-процесів на базі комплексних систем управління якістю слід дотримуватися певних етапів їх впровадження. Ці етапи повинні давати змогу більш чітко планувати, організувати, мотивувати та контролювати роботи зі впровадження системи управління якістю. Як свідчать проведені дослідження на підприємствах (СП ТзОВ «Сферос-Електрон», ТзОВ «Фуджікура Автомобілів Україна Львів», ТзОВ «ОДВ-ЕЛЕКТРИК», СП ТОВ «Електронтранс», ДП Завод «Електронмаш», ПрАТ «Нововолинський ливарний завод», машинобудівні підрозділи ДП «Львівгазвидобування»), охопити весь цикл виробництва продукції і зменшити витрати на забезпечення якості продукції – головна мета та вимога, яку ставлять менеджери до системи управління якістю.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Слід відзначити, що деякі автори виділяють певні тенденції в розвитку управління якістю, такі як системний підхід до управління якістю, залучення до процесу випуску

високоякісної продукції всіх співробітників, активізація людського фактору, інтенсивніше застосування методів (технологій) забезпечення якості для підвищення ефективності наявних систем якості, подальший комплексний та гнучкий розвиток систем якості, який у перспективі має визначатися не стандартами, а швидкими змінами на ринку [1, с. 9]. У багатьох публікаціях розуміння сутності системи управління якістю підприємства ототожнюється із соціально-економічною системою. Об'єктом управління системи є персонал, колектив підприємства, ефективність її функціонування залежить від ступеня зацікавленості персоналу у підвищенні якості, ступеня адаптування організаційної структури під загальне управління якістю [2, с. 11]. Бізнес-процеси, які відповідають принципам міжнародних стандартів управління якістю, забезпечують та підтверджують високу якість готової продукції на виході. Аналіз формування та розподілу конкретних функцій менеджменту у системі управління підприємством показав, що управлінська діяльність значною мірою орієнтована на активне застосування функції регулювання. Головний мотив уваги до цієї функції – це неможливість передбачити усі особливості об'єкта управління на етапі планування. Основні типи автоматизованих систем обробки інформації в CALS – безперервна інформаційна підтримка життєвого циклу (ЖЦ) виробу або продукту, що беруть участь у життєвому циклі виробу, проаналізовані авторами [3, с. 137]. Однак значення цих систем для характеристик гнучкості та адаптивності систем управління якістю залишаються не вивчені.

**Мета статті.** На досліджуваних підприємствах є системи автоматизованого управління виробництвом, запасами, складами та логістикою тощо. Виникає необхідність здійснити оцінку врахування такими системами вимог до гнучкості та адаптивності систем управління якістю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перспективи на розвиток та існування підприємств залежать не лише від

найсучасніших технологій, найвищої якості продукції, найнижчих цін і найвищих орієнтирів на найвимогливішого і платоспроможного споживача. Усе стає залежним від уміння пристосуватися і провести внутрішні зміни в ультравузькі терміни, реагуючи на гіпершвидкі зміни довкілля підприємства. Усе це – з метою інтегрованих схем контролювання якості виробничих процесів постачальників на усіх етапах виробничого циклу продукції машинобудування.

На більшості підприємств, які орієнтуються на поставки на комплектацію, промислому співпрацю, спільне виробництво для корпоративних споживачів велику роль в управлінні якістю продукції відіграють стандартизація та сертифікація. Це вимушені, як правило, кроки задля підписання вигідних контрактів у межах співпраці з контрагентами. Досвід показує, що застосування підприємствами в Україні сертифікації та стандартизації систем управління якістю відповідно до стандартів ISO 9000 в умовах промислової співпраці, особливо на експортно-імпортній основі, сприяє формуванню у контрагентів формуванню атмосфери довіри та співпраці (табл. 1).

Наведені дані свідчать про нерівномірний розподіл сертифікованих підприємств за міжнародними стандартами якості між секторами економіки. Нерівномірним є і розподіл їх за витратами на оплату праці та кількість працівників (рис. 1 та рис. 2).

Відповідно до інтересів споживачів промислової продукції машинобудування, завдання дотримання, забезпечення та підвищення якості є довготерміновим і безперервним. Її рівень не може бути постійною дискретною величиною, а вимірюватися безперервно і всебічно, за найменших відхилень повинна бути передбачена якнайшвидша реакція системи управління якістю. Ускладнює ситуацію той факт, що життєві цикли більшості виробів у машинобудуванні стають неймовірно короткими і нестабільними. Часто у передбачувані ще активні пікові періоди їх циклів на заміну з'являються альтернативи від нових постачаль-

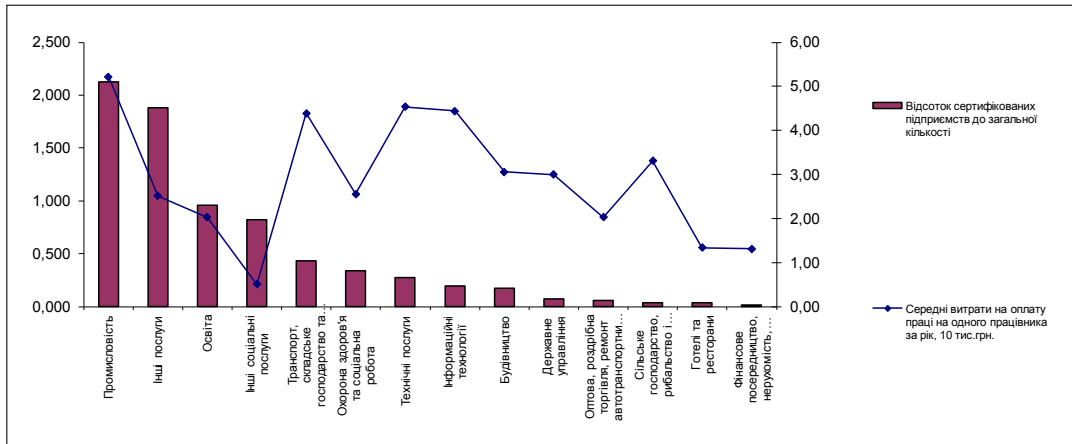
Статистика сертифікованих за ISO-стандартами підприємств в Україні та дані за секторами економіки (станом на 2017 рік)

Сектори економіки за класифікацією ISO	Загальна кількість сертифікованих систем якості	Витрати на оплату праці, млн.грн.	Кількість зайнятих, тис.осіб	Середні витрати на оплату праці на одного працівника за рік, 10 тис. грн.	Середня чисельність працівників на одному підприємстві, осіб
Промисловість	897	126115,0	2417,8	5,22	57
Інші послуги	75	6003,5	239,0	2,51	60
Освіта	20	622,9	30,7	2,03	15
Інші соціальні послуги	16	671,2	131,6	0,51	68
Транспорт, складське господарство та зв'язок	64	40870,0	931,3	4,39	62
Охорона здоров'я та соціальна робота	14	2811,7	110,2	2,55	27
Технічні послуги	83	14443,1	318,7	4,53	11
Інформаційні технології	26	12215,3	275,1	4,44	21
Будівництво	51	8625,4	282,5	3,05	9
Державне управління	11	8737,1	291,5	3,00	19
Оптова, роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів	52	44688,5	2202,1	2,03	23
Сільське господарство, рибальство і лісове господарство	18	21264,8	642,6	3,31	14
Готелі та ресторани	3	2599,7	195,2	1,33	25
Фінансове посередництво, нерухомість, здача в оренду	5	2808,0	214,8	1,31	6
<b>Разом</b>	<b>1335</b>	<b>292476,2</b>	<b>8283,1</b>	<b>3,53</b>	<b>24</b>

Джерело: складено автором на основі даних ISO та Держкомстату України

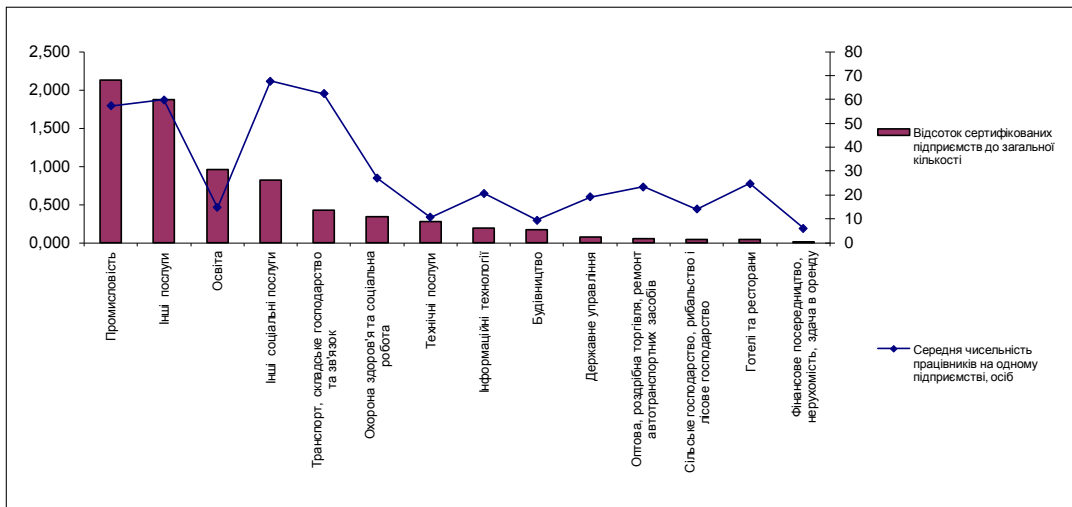
ників, ще більш досконалі, що зумовлено науково-технічним прогресом та розвитком. Але на кожному етапі життєвого циклу продукції якість має бути оптимальною. Під час виготовлення продукції з певною періодичністю порівнюється інформація про фактичну її якість з плановим, або нормативним значенням. Інформація про фактичну якість продукції надходить від споживачів. Тобто система управління якістю повинна базуватися на постійній динаміці та необхідності постійних змін. Велике значення для передбачення, виявлення та реакції на зміни мають автоматизовані інформаційні системи управління на підприємстві та їх охоплення кола якості (рис. 3).

Ці системи об'єднуються сьогодні у декілька основних класів: 1) MRP-системи (планування матеріальних ресурсів), які відповідають за планування потреби підприємства у матеріальних ресурсах. Основними факторами для визначення потреб та встановлення вимог до окремих процесів є: інформація про структурну будову і технологію виробництва проміжних та кінцевого продукту, календарний план процесів та виробництва, дані про характер та стан складських запасів, договори з постачальниками та аутсорсерами про поставки матеріалів і комплектуючих тощо. MRP-класу система – інтегрована інформаційна система для підготовки та підтримки прийняття управлінських



**Рис. 1.** Діаграма співвідношення сертифікованих за ISO-стандартами підприємств в Україні та підприємств, які отримують прибуток (станом на 2017 рік)

Джерело: складено автором на основі даних ISO та Держкомстату України



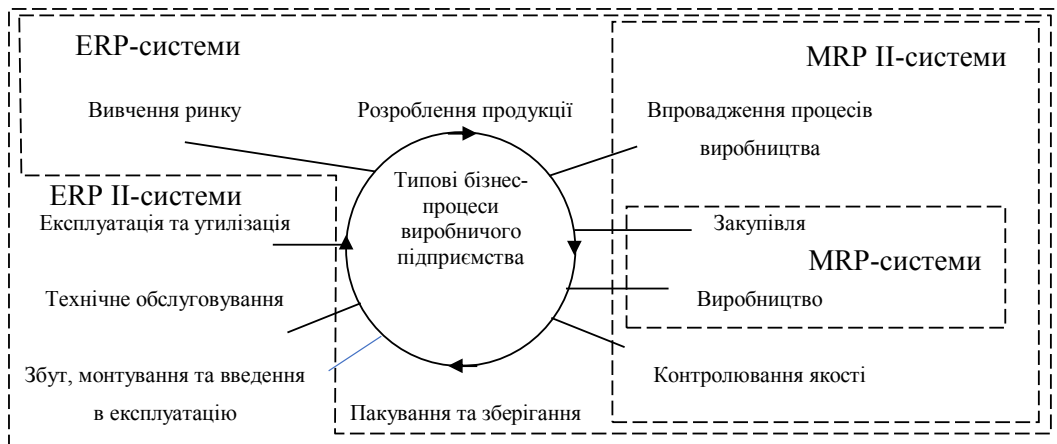
**Рис. 2.** Діаграма співвідношення сертифікованих за ISO-стандартами підприємств в Україні та підприємств, які отримують прибуток (станом на 2017 рік)

Джерело: складено автором на основі даних ISO та Держкомстату України

рішень. Такі системи присутні практично у всіх сучасних інтегрованих інформаційних системах управління підприємствами в тому числі в їх підсистемах з управління якістю. Основна мета систем MRP-класу – забезпечити стабільність виробничих процесів, а за потреби – підтримати їх гнучкість та адап-

тивність. Тобто сприяти повній адаптивності до нової продукції та вчасно реагувати на проблеми та виклики з питань виробництва наявної. Підсистема управління якістю на підприємстві з системою управління MRP-класу може опиратися лише на модуль постачання та матеріально-технічне забезпечення





**Рис. 3. Охоплення системами інформаційного забезпечення управління елементів кола якості**

*Джерело: складено автором на основі даних досліджених підприємств та адаптації даних джерела [4, с. 91]*

виробництва у загальному колі управління якістю. Це стає доволі проблематичним під час прийняття рішень стосовно ширшого кола проблем і потреб, які, як свідчить практика, постають перед підприємством; 2) системи MRP II-класу (планування виробничих ресурсів) ґрунтуються на «взаємопов'язаному плануванні виробничих потужностей, потребі в матеріалах, фінансах і кадрах» [4, с. 99]. MRP II-методологія інформаційну підтримку рішень щодо оперативного планування продукції і матеріалів, фінансове планування, планування праці. На відміну від MRP-системи, має можливості моделювання, аналізування та прогнозування. Для систем управління якістю особливих змін не настало, однак великий поступ отримав блок кола управління якістю щодо витрат на якість та їх прогнозування й оцінювання. Окрім цього, ширше коло бізнес-процесів на підприємстві отримало підтримку прийняття рішень: постачання, управління запасами, виробництво, продажі, обслуговування, дистрибуція. Однак гнучкість чи адаптивність рішень на їх основі суттєво не додали в ефективності у системах управління якістю; 3) системи ERP-класу (планування ресурсів підприємства) передбачають можливості

фінансового аналізу, управління конструкторськими розробками, обліку основних засобів. По суті – новий стандарт управління, що передбачав набір інтегрованих рішень, що дає змогу створити інформаційну базу для управлінських рішень щодо планування, обліку, контролю, аналізу основних та допоміжних бізнес-процесів підприємства. Для систем управління якістю можна додати елементи кола якості, які відповідають не лише за створення, але й за розроблення та впровадження продукції у серійне виробництво. Це дає можливість гнучкого підходу до виявлення та усунення недоліків та невідповідностей уже на ранніх стадіях ланцюга створення продукції; 4) поєднання традиційної системи підприємства ERP-класу з Internet-рішеннями для бізнесу привело до створення нового управлінського середовища ERP II-класу. Середовища з охопленням практично всіх ланок ланцюжка якості, кола якості і нової якості управлінської системи. Мета у менеджменті – автоматизація та адаптація внутрішніх бізнес-процесів підприємства, співпраця у сфері комерції та торгівлі, контракція у технології комерції, зведення покупців і продавців, спільне створення товарів і послуг замовниками-контрагентами.

Системи ERP II-класу створюють умови не лише для інформаційного забезпечення усіх процесів у їх взаємозв'язку, але й для застосування даних у всіх функціональних напрямках підприємства, застосування єдиної бази даних для впровадження єдиних політики, правил і процедур, для безперервного розвитку та застосування управлінських методів і технологій, комунікаційних і технічних засобів, інформаційного і функціонального охоплення усіх сфер підприємства. Цей фактор суттєво підтримує характеристики підсистеми управління якістю щодо гнучкості та адаптивності (табл. 2).

Значним поштовхом до розвитку гнучкості та адаптивності систем управління якістю стала поява нових функціональних можливостей інформаційних управлінських систем. Ситуативний інтерес до потреб споживачів не дає більше необхідної інформації про розвиток ситуації щодо якісних вимог. Тому виникли завдання, пов'язані з необхідністю виходу за традиційні межі оптимізації

управлінських рішень, а підходи до автоматизації транзакційних процесів усередині підприємства розширилися на сфери контрагентських відносин та з кінцевим споживачем. Йдеться насамперед про так звані SCM-системи – системи управління ланцюжком постачальників, яка включає планування процесів постачання, гнучке управління ними. Це дає додаткові важелі координації та контролювання діяльності всіх ланок ланцюжка постачання. Відбувається інтеграція задля спільного користування інформацією, управління всіма підприємствами-учасниками і видами їхньої діяльності, що входять у ланцюжок постачання. Гнучкість цих процесів досягається на основі законтракованої співпраці, ефективних інтегрованих бізнес-процесів. А спільне використання інформаційних ресурсів з метою створення вискоелективних систем формування доданої вартості формує єдину базу для прийняття управлінських рішень гнучкого характеру. Для гнучкого управління системами якості на підприємстві отриму-

Таблиця 2

**Підсумки оцінки експертами врахування в АСУ підприємств різних класів вимог до гнучкості та адаптивності СУЯ**

Класи АСУ підприємства	Охоплення кола якості СУЯ	Когнітивність системи щодо методів управління якістю у СУЯ	Акумуляування методів управління якістю у СУЯ	Легкість та швидкість реакції та переходу між методами у СУЯ
MRP-клас	Проблематично під час прийняття рішень стосовно ширшого кола проблем і потреб у питаннях якості	Низька	Підтримка обмеженого кола методів	Неможливість інтегрувати методи в неохоплені ділянки кола якості
MRP II-клас	Гнучкість чи адаптивність суттєво не додають ефективності у системах управління якістю	Середня	Підтримка розширеного кола методів	Складнощі інтегрувати методи в неохоплені ділянки кола якості
ERP-клас	Дає можливість гнучкого підходу до виявлення та усунення недоліків та невідповідностей уже на ранніх стадіях кола якості	Висока	Підтримка широкого кола методів	Є можливість інтегрувати методи в усі ділянки кола якості
ERP II-клас	Суттєво підтримує характеристики підсистем управління якістю щодо гнучкості та адаптивності	Висока	Підтримка усього кола методів	Інтегровано методи в усі ділянки кола якості

*Джерело: складено автором на основі даних досліджених підприємств та опитування експертів*

ється найбільш повна інформація про альтернативні рішення.

Слід згадати також CRM-системи, системи управління зв'язками зі споживачами, основою для яких є клієнтоорієнтований підхід. Це системи, за допомогою яких компанія збирає інформацію про своїх споживачів, їхні вимоги, потреби тощо на усіх стадіях залучення, утримання, лояльності. Для адаптивного та гнучкого управління якістю здобування з такої системи інформації необхідне для використання її на користь бізнесу шляхом прийняття вчасних оптимальних рішень.

**Висновки.** Проведене порівняння різних класів інформаційних систем управління на підприємствах дає змогу передбачити їхні можливості для підтримки прийняття рішень у системі управління якістю. Якщо між наявною інформацією та отриманою із цих систем є відхилення, то розробляють і реалізують заходи з усунення причин цих відхилень, приймають відповідні управлінські рішення, що викликають ці відхилення, тобто запроваджують фактори і змінюють умови забезпечення якості продукції. Це суттєво підвищує гнучкість та адаптивність систем управління якістю на машинобудівних підприємствах.

### Список використаних джерел:

1. Рафальська В.А. Управління якістю цукру в умовах глобалізації світової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 – економіка сільського господарства і АПК/ В.А. Рафальська. Київ, 2006. 20 с.
2. Лищенко О.Г. Формування системи управління якістю продукції підприємств ливарного виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами/ О.Г. Лищенко Київ: 2006. 20 с.
3. Гонсьор О.Й. Впровадження CALS-технологій в системи управління якістю на підприємствах агропромислового комплексу. Автоматика, вимірювання та керування. 2013. № 753. С. 135–139.
4. Проць Я.І., Савків В.Б., Шкодзінський О.К., Ляшук О.Л. Автоматизація виробничих процесів: навч. посіб. Тернопіль, 2011. 344 с.

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-15>

УДК 332.1

**Козіна К.Г.**

аспірант,

Харківський національний університет

міського господарства імені О.М. Бекетова

### КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ВАНТАЖНИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

*У статті представлено концептуальну модель регіонального ринку вантажних автотранспортних перевезень. Розглянуто структуру ринку, що передбачає наявність кількох груп учасників, які взаємодіють у процесі ведення підприємницької діяльності. Детально розглянуто завдання регулятора ринку. Сформульовано завдання розвитку методичної бази для реалізації функціонування розробленої моделі. Зроблено висновки щодо переваг розробленої моделі для регіонів.*

**Ключові слова:** регіональний ринок, вантажні перевезення, вантажний автомобільний транспорт, інституційний підхід.

*В статье представлена концептуальная модель регионального рынка грузовых автотранспортных перевозок. Рассмотрена структура рынка, которая предусматривает наличие нескольких групп участников, взаимодействующих в процессе ведения предпринимательской деятельности. Подробно рассмотрены задания регулятора рынка. Сформулированы задания развития методической базы для реализации функционирования разработанной модели. Сделаны выводы касательно преимуществ разработанной модели для регионов.*

**Ключевые слова:** региональный рынок, грузовые перевозки, грузовой автомобильный транспорт, институциональный подход.

### **Kozina K.G. CONCEPTUAL MODEL OF THE REGIONAL MARKET FOR CARGO MOTOR TRANSPORTATION**

*In terms of its potential, Ukraine should become a powerful transit country between the EU and Asia. Developed for Ukraine, the National Transport Strategy defines the following objectives: the introduction of effective public administration in the transport industry; provision of high-quality transport services and integration of the transport complex of Ukraine into the international transport network; ensuring sustainable financing of the transport complex; increased security in transport; achieving urban mobility and regional integration in Ukraine. Issues of studying the market for cargo motor transportation in recent years attracted a lot of attention of domestic and foreign researchers. However, not enough attention in scientific research is paid to the development of the cargo motor transportation sector in the regions, which determines the relevance of this work. The conceptual model presented in the article is aimed at solving the problem of forming a "civilized" market of cargo motor transportation. The implementation of this model in the work of regional bodies will require a reorganization of the principles of regional and national regulation of the cargo motor transportation sector of the economy. The results obtained are undoubtedly relevant not only at the regional level but also across the country since the integration of Ukraine into the European economic space implies a transition to fundamentally new methods of doing business. In particular, this situation concerns just the scope of freight road transport in the regions. Focusing on the main provisions of the National Transport Strategy of Ukraine, it can be argued that the results of this long-term work presented in this article are a direct reflection of the goals and objectives for the development of the transport sector; both regional and national.*

**Key words:** regional market, freight transport, road freight transport, institutional approach.

**Постановка проблеми.** Цілі розвитку вантажної автотранспортної галузі на найближче десятиріччя визначено Національною транспортною стратегією України – 2030.

За своїм потенціалом Україна повинна стати потужним транзитером між ЄС і Азією. Втім, незважаючи на те, що сьогодні частка транспорту становить 6,7% ВВП та охоплює 6% загальної кількості зайнятого населення, ця мета все ще далека від реалізації. До цього додаються ще й нові вимоги до транспорту, оскільки в реаліях сьогодення означена галузь є невід'ємною складовою обороноздатності країни.

Нормативний акт встановлює низку складних завдань, таких як імплементація директив ЄС в рамках Угоди про асоціацію, впровадження принципів корпоративного управління та прозорості прийняття рішень, розвиток конкуренції, лібералізація ринків, забезпечення належного фінансування модернізації транспортної інфраструктури, мінімізація впливу на навколишнє середовище, впровадження нових стандартів безпеки руху, підвищення рівня транспортного сервісу.

Національна транспортна стратегія визначає такі цілі, як впровадження ефективного державного управління в транспортній галузі, надання якісних транспортних послуг та інтеграція транспортного комплексу України в міжнародну транспортну мережу, забезпечення сталого фінансування транспортного комплексу, підвищення рівня безпеки на транспорті, досягнення міської мобільності та регіональної інтеграції в Україні.

Зокрема, в Національній транспортній стратегії визначено завдання розвитку автомобільних перевезень:

- поступова лібералізація міжнародних автомобільних вантажних перевезень та забезпечення процедури доступу до ринку автомобільних перевезень;
- посилення відповідальності учасників дорожнього перевезення за порушення габаритно-вагових параметрів транспортних засобів;
- введення системи підтвердження професійної компетентності водіїв та персоналу автомобільного транспорту.

Поставлені завдання можуть бути вирішені виключно за умов вжиття рішучих заходів реформування вантажної автотранспортної галузі. В умовах переходу України до децентралізації державного управління природною є розробка підходів до вирішення зазначених завдань на регіональному рівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання вивчення ринку вантажних автотранспортних перевезень останніми роками привертають велику увагу вітчизняних дослідників, таких як Л.М. Гурч, О.В. Гречка, П.В. Попович, О.С. Шевчук. Так, робота [1] присвячена маркетинговим дослідженням ринку транспортних послуг України; у працях [2; 3] доведено, що структура парку вантажних автомобілів українських підприємств, зокрема працюючих на внутрішніх перевезеннях, не відповідає попиту, оскільки більшість вантажівок є морально застарілими. Деякі дослідники на основі аналітичного дослідження емпіричних даних визначають показники обсягів перевезень, зокрема змішаних, а також види вантажів, тренди попиту на перевезення за видами перевезень і транспорту, тренди розміщення та обсягів виробництва за видами продукції, перспективи підвищення прибутковості вантажних та пасажирських перевезень [3–7].

Вважаємо за необхідне виділити роботу [8], яку присвячено дослідженню зв'язків тенденції розвитку ринку вантажних автоперевезень та трендів у торгівлі.

Однак мало уваги в наукових дослідженнях приділяється розвитку сектору вантажних автотранспортних перевезень в регіонах, чим обумовлена актуальність нашої роботи.

**Мета статті** полягає в описі концептуальної моделі регіонального ринку вантажних автотранспортних перевезень.

**Виклад основного матеріалу.** На відміну від ринку автомобільних вантажоперевезень, який функціонує в національному та міжнародному масштабі, зумовлює різноманітність структури та форм взаємин на ньому, РРВАТП відрізняються несуттєвою різноманітністю організаційних форм, а також складом та формою власності гравців. При

цьому кожен РРВАТП через особливості регіонів (економічні, географічні, екологічні тощо) по-своєму специфічний та унікальний, з огляду на що потребує розроблених спеціально для нього правил функціонування.

Недосконалість сучасної форми організації РРВАТП та позитивний досвід моніторингу й управління вантажними автоперевезеннями, що сформував досить велику кількість професіоналів в Україні, зумовлюють створення нової моделі, яку слід реалізувати та зробити доступною для РРВАТП у всіх регіонах України.

У структурному відношенні представлена модель передбачає існування на ринку декількох груп учасників, що відрізняються один від одного колом повноважень та виконуваними функціями (рис. 1).

По-перше, це Регулятор ринку, який представлений у вигляді регіональної транспортної комісії (РТК). Сучасне управління РРВАТП фактично деперсоніфіковане та здійснюється на рівні нормативних і законодавчих директив. РТК з розвитку вантажної автомобільної та дорожньої галузі буде займатися розглядом питань, пов'язаних з регулюванням допуску на ринок автомобільних вантажоперевезень, при цьому його основне завдання має полягати в управлінні вантажоперевезеннями всередині регіону, вирішенні питань, пов'язаних зі страхуванням, оподаткуванням, підтримкою вантажоперевізників на рівні регіональної влади та формуванні прозорості фінансових відносин на РРВАТП.

РТК покликана сконцентрувати зусилля провідних фахівців в галузі транспорту й



**Рис. 1. Інституційна структура регіонального ринку вантажних автотранспортних перевезень**

**Функціональні обов'язки регіональної транспортної комісії**

№	Функція
1	Розробка правил функціонування РРВАТП
1-1	Затвердження методики оцінювання ефективності роботи РРВАТП
1-2	Затвердження методики оцінювання потенціалу РРВАТП
1-3	Затвердження методики оцінювання та моніторингу якості послуг, вантажних автотранспортних послуг
1-4	Затвердження регіональних програм розвитку відповідно до Національної транспортної стратегії України
1-5	Затвердження методики розрахунку економічного ефекту від допуску нових учасників ринку
1-6	Затвердження алгоритму розрахунку базового середньомісячного тарифу на вантажоперевезення в регіоні
1-7	Затвердження алгоритму розподілу коштів на підтримку учасників ринку
2	Видача та відкликання ліцензій на право займатися підприємницькою діяльністю на РРВАТП
3	Узгодження з місцевим бюджетом обсягу субвенцій на покриття збитків соціальних перевізників
4	Проведення консультацій та навчальних програм з питань роботи РРВАТП та зміни в законодавстві
5	Визначення територій (зон) особливого екологічного контролю
6	Розгляд інвестиційних проєктів щодо розвитку логістичної мережі та дорожньої інфраструктури, прийняття за ними рішень та підписання інвестиційних угод
7	Затвердження величини інвестиційних надбавок (щорічно, відповідно до інвестиційних угод)
8	Організація тендерів на участь у створенні нових об'єктів дорожньої інфраструктури регіону
9	Координація та затвердження планів розвитку РРВАТП в інтересах регіону
10	Розподіл субвенцій з регіонального бюджету між учасниками РРВАТП
11	Підготовка та розміщення в ЗМІ звіту про порівняльну техніко-економічну ефективність функціонування ринку, стабільність якості надаваних вантажних автотранспортних послуг та середні ціни вантажних автотранспортних перевезень (диференційовано за видами перевезень)
12	Організація перевірок дотримання учасниками РРВАТП правил взаємодії та алгоритмів розрахунку показників

логістики з метою консолідації та цивілізованого розвитку ринку, розроблення та реалізації інноваційних рішень. До його складу мають увійти представники низки профільних організацій, таких як Міністерство інфраструктури, Асоціація «Український логістичний альянс», ГТ «Трансперенсі Інтернейшл Україна», «Федерація роботодавців транспорту України», «Укравтодор», ГТ «Всеукраїнський центр реформ транспортної інфраструктури», ДП «ДЕРЖАВТОТРАНСНДІПРОЕКТ», навчально-наукові інститути за регіонами, а також представники великих автотранспортних та логістичних компаній.

Прототипом РТК може бути Департамент стратегічного розвитку дорожнього ринку та автомобільних перевезень, який є структурним підрозділом Міністерства інфраструктури та виконує, відповідно до зако-

нодавства, функції регулювання, координації й контролю діяльності галузі автомобільного та міського електричного транспорту, а також сфери дорожнього господарства, а найближчим регіональним аналогом – Департамент інфраструктури, що функціонує в складі обласних державних адміністрацій. Фактично РТК може створюватися як відокремлений підрозділ в Департаменті інфраструктури, але тільки з більш вузьким напрямом діяльності та більш чітко окресленим колом прав і обов'язків.

При РТК доцільно створити регіональну експертну раду ринку, в яку, крім представників усіх учасників ринку, увійдуть представники територіальних управлінь на транспорті, Антимонопольного комітету України (АМКУ), а також Товариства захисту прав споживачів. Центральними завданнями РТК

та регіональної експертної ради є початкове формулювання й подальше вдосконалення «Правил функціонування РРВАТП», що включають чітке формулювання мети управління ринком, опис алгоритмів взаємодії учасників ринку та алгоритмів прийняття організаційно економічних і фінансових рішень органами управління РРВАТП.

Другим принциповим моментом пропонуваної моделі є те, що всі учасники РРВАТП розбиті на дві групи. В одну з них входять всі види вантажних автомобільних перевізників, що утворюють конкурентний сектор, а в другу – ті учасники ринку, які надають логістичні послуги. Сектор логістичних послуг представлений логістичними операторами, що здійснюють свою діяльність у відповідному регіоні. З метою кращого розуміння особливостей представленого сектору РРВАТП розглянемо, чим є логістичний оператор.

Це сервісна компанія, яка спеціалізується на наданні послуг в галузі логістики. Одна з класифікацій логістичного сервісу передбачає такі критерії:

– 1PL (всі логістичні операції здійснюються безпосередньо власником вантажу, тобто відділом логістики компанії);

– 2PL (як субпідрядник залучається компанія, що надає монопродукти, наприклад тільки перевезення або тільки складське зберігання);

– 3PL (сервіс можна віднести до діяльності логістичного оператора).

Нині логістичним оператором може називатися компанія, яка надає логістичні послуги не нижче рівня 3PL.

Зробивши невеличкий екскурс в історію появи логістичних операторів в Україні, зазначимо, що одними з перших в цій галузі з'явилися великі міжнародні логістичні компанії. Послуги цих компаній перш за все були затребувані великими міжнародними корпораціями, які звикли отримувати сервіс європейського рівня, на той момент на українському ринку вантажних перевезень не було іншої альтернативи.

Іноземні логістичні компанії, що увійшли в той період на український ринок, з одного

боку, перебували в досить вигідній позиції, оскільки на ринку не було українських конкурентів, а з іншого боку, зіткнулися зі складністю формування ведення справ в умовах українського ринку, оскільки споживачі логістичних послуг були представлені досить малою кількістю клієнтів, адже українські компанії, як великі, так і середні, на той момент були не готові користуватися дорогими послугами західних логістичних операторів. Проте на ринку стали з'являтися українські компанії, багато в чому цьому сприяв перехід кваліфікованого персоналу від західних логістичних операторів, тому персонал приносив досвід.

В результаті українські компанії отримали на логістичному ринку певну перевагу завдяки їх високій адаптованості до українського бізнес-середовища. При цьому важлива роль успіху полягала в оперативності прийняття рішень та гнучкості щодо надання сервісу. Слід сказати, що сьогодні ринок українських логістичних операторів досить широкий. Деякі компанії розглядають можливість створення власного відділу логістики, однак за такого підходу до ведення бізнесу виникає ціла низка питань, які перебувають у професійній сфері логістичних операторів.

Розглянемо причини, що визначають вигоду транспортних компаній під час користування послугами логістичних операторів.

Перша з причин полягає в тому, що логістичний оператор має ширші можливості та досвід, тому може запропонувати повніше рішення, ніж відділ логістики компанії. Це обумовлене наявністю у логістичного оператора великої кількості складських приміщень, причому, як правило, вони розташовані не тільки в різних частинах регіону, але й іноді в різних регіонах. Формування такої широкої складської мережі є досить витратним, що, як правило, істотно знижує рентабельність транспортного підприємства. Крім того, виникає питання кваліфікованості персоналу та рівня якості складських приміщень. Слід зазначити, що потреби компанії в тому чи іншому регіоні необхідно варіювати відповідно до поточного стану ринку, при-



чому однією з важливих складових є забезпеченість транспортом у відповідному регіоні. Вирішення зазначеної проблеми також належить до діяльності логістичного оператора, оскільки, як правило, такі компанії мають у своєму розпорядженні або власний транспорт, або широку базу субпідрядників, які через великий обсяг перевезень можуть видавати цілком конкурентоздатні ціни. Таким чином, звертаючись до логістичного оператора, можемо гарантовано отримати доставку вантажів за ринковими цінами. Крім того, як додатковий сервіс всі логістичні компанії надають послугу відстеження переміщення вантажу.

Друга причина впливає з особливостей міжнародних перевезень. Перевага звернення до логістичного оператора полягає не тільки в його гарній обізнаності щодо поточних законодавчих змінах, але й в обмеженні місць митного оформлення. Тобто використання послуг логістичного оператора дає змогу скоротити витрати, пов'язані з непередбаченими обставинами.

Третя причина, що надає переваги співпраці з логістичними операторами, полягає у високому ступені визначеності рівня фінансових витрат на логістичні послуги. На стадії комерційної пропозиції та розрахунку клієнт логістичного оператора отримує достатню картину бюджету. Бюджет враховується в договорі, отже, витрати на логістику стають прозорими.

Четверта причина полягає у високому ступені гнучкості логістичних операторів, яка передбачає можливість формування й реалізації індивідуального логістичного продукту. Причиною тому є, як у будь-якій сервісній компанії, прагнення задовольняти бажання своїх клієнтів. Це дає можливість реалізації принципу "fine tuning" своїх продуктів під конкретні запити клієнта. Така ситуація може стосуватися модифікації складських звітів або інтеграції інформаційної системи із системою замовника, або вжиття спеціальних заходів щодо транспорту, що дають змогу скоротити терміни поставки. Спектр подібних послуг може бути досить великим.

Ще одна перевага логістичного оператора полягає в можливості використання сучасних рішень в логістиці. Можливість і прагнення логістичних операторів використовувати сучасні технології пов'язані з великими фінансовими внесками. Це стосується ІТ-продуктів та технічного оснащення. Співпраця з логістичними операторами дає можливість отримати ці нововведення за принципом розділеної вартості. Тобто коли формується багатокористувацька система, то з'являється можливість розподілити вартість цієї послуги частково відповідно до ступеня участі.

На рис. 1 представлені також зовнішні партнери РРВАТП, головними серед яких є страхові компанії, що забезпечують страховими послугами учасників ринку; Національна поліція, роль якої полягає в забезпеченні безпеки дорожнього руху, видачі дозволів на перевезення негабаритних вантажів та здійсненні контролю порядку в режимі реального часу; приватні диспетчери, які складають малу частку ринку та переважно здійснюють підприємницьку діяльність на рівні обслуговування приватних вантажоперевізників; управління дорожнього господарства, основні завдання якого полягають у забезпеченні цілодобового безперебійного руху наземного транспорту, проведенні капітального ремонту та реконструкції доріг, а також розробленні перспективних планів розвитку дорожньої служби. Особлива роль зовнішніх партнерів полягає у створенні для учасників ринку певного виду гарантій державної підтримки ведення підприємницької діяльності щодо вантажних автотранспортних перевезень в оперативному режимі.

Представлена у статті концептуальна модель спрямована на вирішення завдання формування «цивілізованого» ринку вантажних автотранспортних перевезень. Втілення цієї моделі в роботу регіональних органів потребує реорганізації принципів регіонального та національного регулювання роботи вантажного автотранспортного сектору економіки. Отримані результати, безсумнівно, є актуальними не тільки на регіональному рівні,

але й в масштабах країни, оскільки інтеграція України в європейській економічній простір передбачає перехід до принципово нових методів ведення підприємницької діяльності. Особливо ця ситуація стосується саме сфери діяльності вантажного автомобільного транспорту в регіонах. Орієнтуючись на основні положення Національної транспортної стратегії України, можемо стверджувати, що представлені у статті результати довгострокової роботи є прямим відображенням заданих для українського вантажного автотранспортного бізнесу цілей та завдань розвитку транспортного сектору як на регіональному, так і на національному рівнях.

**Висновки.** У статті вперше представлена концептуальна модель регіонального ринку вантажних автотранспортних перевезень, що, безсумнівно, є новим підходом до принципів організації вантажного автотранспортного сектору економіки регіонів.

Розглянута модель орієнтована на формування ринку, основним завданням якого є створення доступної послуги для всіх видів споживачів вантажних перевезень.

Також вперше в роботі регіонального ринку вантажних автотранспортних пере-

везень враховані особливості такої категорії споживачів вантажної автотранспортної послуги, як соціальний сектор. Крім того, одне із завдань регулятора ринку на регіональному рівні передбачає розроблення та реалізацію механізмів роботи із зазначеною категорією споживачів.

Незаперечною перевагою нової моделі ринку є склад керуючого органу, представлений професіоналами найвищого класу в галузі вантажних автотранспортних перевезень, що дає можливість управляти роботою ринку не з позиції чиновників різних рівнів, а з позиції професійного підходу, орієнтуючись на думки експертів.

Сформульовані в роботі завдання розвитку методичної бази для організації функціонування моделі дають змогу реалізувати завдання чіткої та прозорої взаємодії всіх учасників ринку.

Загалом слід зазначити, що розроблений підхід до розвитку транспортного сектору економіки як регіонів, так і країни загалом є новим, своєчасним, перспективним та повністю відповідає завданням розвитку транспортного сектору економіки, прописаним в Національній транспортній стратегії України.

#### Список використаних джерел:

1. Гурч Л.М. Маркетингове дослідження ринку транспортних послуг України. Логістика. 2008. № 633. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008\\_633/23.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/23.pdf).
2. Гречка О.В. Статистичний аналіз ринку послуг автомобільного транспорту: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.10. Київ, 2015. 20 с.
3. Маркетинг транспортних послуг: навч. посібник для студ. спеціальності «Економіка підприємства». Миколаїв, 2013. 272 с.
4. Попович П.В. Аналітичні технології в забезпеченні економічної ефективності логістичних систем. Вісник ХНТУСГ. 2016. № 169. С. 223–225.
5. Шевчук О.С. Вплив показників ефективності на безпеку руху вулично-дорожніми мережами. Вісник ХНТУСГ. 2016. № 169. С. 205–209.
6. Цьонь О.П. Правові аспекти організації перевезень вантажів у міжнародному сполученні. Вісник ХНТУСГ. 2016. № 169. С. 209–212.
7. Дзюра В.О. Порушення при облаштуванні прибудинкових територій, зокрема місць для зберігання індивідуальних транспортних засобів в межах населених пунктів. Вісник ХНТУСГ. 2016. № 169. С. 228–232.
8. Попович П.В. Економічні аспекти використання послуг 3PL-операторів вітчизняними підприємствами. Сучасні технології в машинобудуванні та транспорті. 2016. № 2. С. 125–129.

**Петруня Ю.Є.**

доктор економічних наук,  
завідувач кафедри менеджменту ЗЕД,  
Університет митної справи та фінансів

**Петруня В.Ю.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту ЗЕД,  
Університет митної справи та фінансів

### СЕРЕДОВИЩЕ ДІЯЛЬНОСТІ УНІВЕРСИТЕТІВ ТА МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ

*Проведено аналіз зовнішнього середовища діяльності університетів України, насамперед таких факторів, як поведінка споживачів, конкурентні умови та державний вплив. Проаналізовано особливості застосування на ринку послуг вищої освіти таких маркетингових інструментів управління, як товарна, цінова та комунікаційна політика університетів.*

**Ключові слова:** ринок послуг вищої освіти; державне регулювання; університет; управління; маркетинг.

*Проведен анализ внешней среды деятельности университетов Украины, прежде всего таких факторов, как поведение потребителей, конкурентные условия и государственное влияние. Проанализированы особенности применения на рынке услуг высшего образования таких маркетинговых инструментов управления, как товарная, ценовая и коммуникационная политика университетов.*

**Ключевые слова:** рынок услуг высшего образования, государственное регулирование, университет, управление, маркетинг.

### **Petrunya Y.Ye., Petrunya V.Yu. THE ENVIRONMENT OF UNIVERSITIES AND MARKETING ASPECTS OF MANAGEMENT**

*The external business environment of universities in Ukraine has been analyzed in the context of education delivery services. The focus of the analysis is turned to the factors of external business environment namely consumers, competitive conditions, and the influence of the government. The dynamics of the number of graduates that create a demand for university education in Ukraine are not increasing. In general, the market capacity of the university education in Ukraine is decreasing. As for some individual segments and different areas of qualifications, the situation is similar. This causes the sharpening of competition on the service markets of the university education in Ukraine. The government serves as a high-powered institute of management. The important financial instruments of the government impact on the university activity are the disposition of funds for the national university support and the organization of the government order for specialists training in different universities for different qualifications. The distribution of state-finance openings in accordance with the external independent evaluation results is a complex issue and requires further research. Universities try to improve their management systems and make them more market-oriented. The usage pattern on the service markets of the university education of such marketing management tools as trade, price, and communicative policies of universities have been analyzed. It is also mentioned that extensive product strategies for universities are almost depleted. In most cases, the price policy is safe; the differentiation of price quotation is relatively imperceptible for the majority of competitors. The positioning strategy remains insufficient at some universities. The development of the marketing of university branches is suggested as one of the components of the university organizational management structure.*

**Key words:** market for higher education services; state regulation; university; management; marketing.

**Постановка проблеми.** Управлінський середовища діяльності організації. Для ситуаційний аналіз завжди включає в себе організації, яка орієнтована на ринок, на дослідження зовнішнього та внутрішнього діяльність в умовах конкуренції та змінно-

сті середовища, якісний аналіз зовнішнього середовища набуває особливого значення.

Університети є суб'єктами, які надають відповідні освітні послуги, які можуть мати безпосередньо платний для абітурієнтів характер (в цьому разі вищий навчальний заклад (ВНЗ) виступає суб'єктом ринку освітніх послуг) або бути для абітурієнтів бюджетно-трансфертними (безоплатними). Практично кожний державний університет в Україні працює як із «бюджетними», так і з «контрактними» студентами.

Університети конкурують між собою за обидві категорії абітурієнтів. Досить очевидним є загострення конкуренції між ВНЗ України в останні роки. Аналіз зовнішнього середовища діяльності університету є основою для прийняття адекватних – своєчасних та ефективних – управлінських рішень. Якісне проведення ситуаційного аналізу, визначення тенденцій та надання прогнозних оцінок є складним та відповідальним завданням управлінців університету. Загалом це є однією з ключових функцій управління, до реалізації якої, як правило, залучаються топ-менеджери, фахівці відповідних підрозділів та «інтелектуали» організації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Можна зазначити, що питання економіки та управління у сфері вищої освіти не так часто фокусовано потрапляють у поле зору науковців. Серед останніх публікацій, спеціально присвячених цій проблематиці, можна, зокрема, виділити цікаву роботу С. Колліні «Навіщо потрібні університети?», в якій автор проводить ключову думку про те, що призначення університетів не можна розглядати як інструмент допомоги членам суспільства у зароблянні грошей [1]. Відповідним чином і держава, насамперед її урядові інститути, у визначенні масштабів та порядку фінансування університетів не можуть, на думку С. Колліні, виходити лише з категорій валового внутрішнього продукту, економічного зростання, кар'єри, заробітної плати тощо. У. Боуен провів спеціальне цікаве дослідження з питань особливостей вищої освіти в «цифрову епоху» [2]. Без-

умовно, цифрові технології, формування «цифрового суспільства» вносять суттєві зміни як у зовнішнє, так і у внутрішнє середовище діяльності сучасних університетів і відповідним чином мають відображатися в системах управління університетами, в діяльності їх менеджерів. Треба також зазначити, що створення та функціонування в нашій країні Українського центру оцінювання якості освіти, який займається організацією незалежного тестування абітурієнтів, привело до появи та можливостей використання нової цікавої статистичної інформації щодо освіти в Україні [3].

**Метою статті** є аналіз зовнішнього середовища діяльності ВНЗ України та визначення особливостей ринку вищої освіти і маркетингового управління ВНЗ в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Позиції університету на ринку освітніх послуг, його конкурентоспроможність та перспективи залежать від низки факторів. Серед компонентів зовнішнього середовища діяльності університетів в Україні ключового значення в сучасних умовах набувають, на наш погляд, фактори місткості ринку вищої освіти та державного регулювання, державної політики в сфері вищої освіти.

Місткість ринку вищої освіти в Україні знаходиться під впливом низки факторів, таких як: демографічна ситуація; реальні доходи людей; здатність абітурієнтів до складання ЗНО, державні правила вступу до ВНЗ; настрої батьків та абітурієнтів щодо вибору країни отримання вищої освіти; політика держави щодо загальної кількості та структури бюджетних місць в державних ВНЗ тощо. Приблизно такі ж самі фактори впливають і на місткість окремих сегментів ринку послуг вищої освіти – взятих у розрізі окремих спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у сфері вищої освіти в Україні.

У сегментах ринку вищої освіти в Україні виникають постійні коливання, пов'язані зі змінами у поведінці абітурієнтів та їхніх батьків.

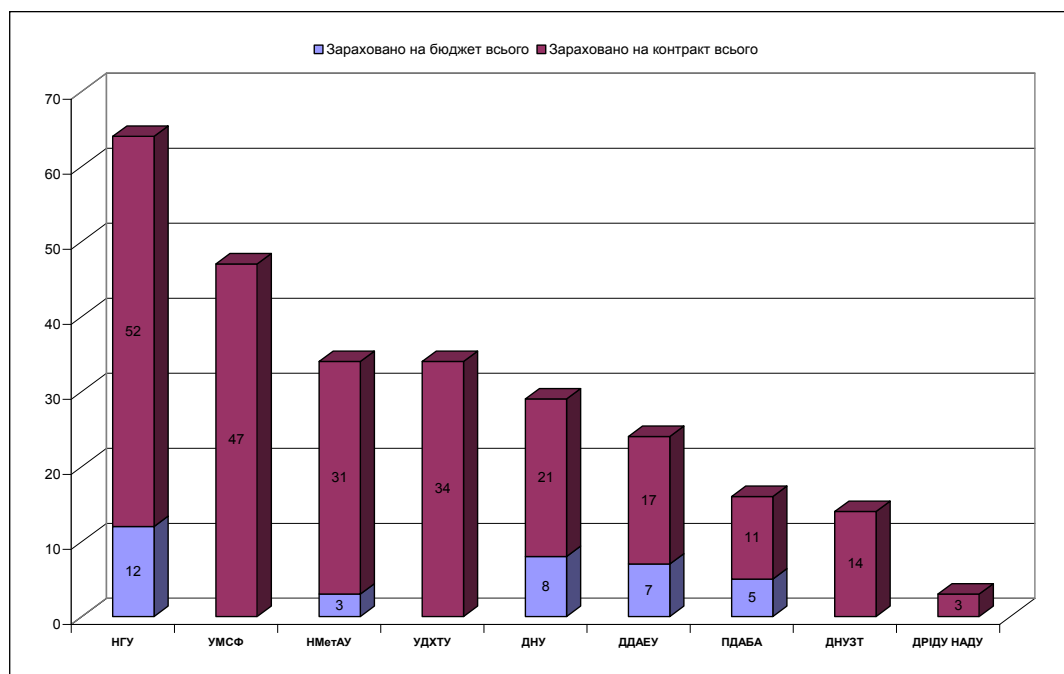
«Поведінкові фактори» виявляються, зокрема, у зменшенні кількості абітурієнтів, які складають зовнішнє незалежне оці-

нювання (ЗНО) з математики. У результаті в ситуації, коли не ВНЗ визначають набори сертифікатів ЗНО (предметів), необхідних для вступу на певну спеціальність, місткість сегментів, в яких математика є обов'язковою для вступу, скорочується. Так, у 2013 р. кількість абітурієнтів, які зареєструвалися для участі в ЗНО з математики, становила 197,5 тис. осіб, у 2016 р. цей показник знизився до 132,2 тис. осіб, а в 2017 р. він дорівнював 113,1 тис. осіб. У 2017 р. фактична участь абітурієнтів в незалежному оцінюванні з математики становила 94% від зареєстрованих, 16,46% абітурієнтів-учасників не подолали порогу встановленого мінімального рівня балів. Вибір предмета «математика» у процентному відношенні до загальної кількості зареєстрованих абітурієнтів коливався від 26,24% у Чернівецькій області до 58,72% в Одеській області. У Дніпропетровській області цей показник становив 55,47% [3]. Виші, які працюють у сегментах спеціальностей, для вступу на які потрібен сертифікат

ЗНО з математики, безумовно, відчувають погіршення ситуації та умов своєї діяльності.

«Поведінкові фактори» виявляються й у коливаннях бачення, насамперед батьками абітурієнтів, «перспективності» тієї чи іншої спеціальності. Досить часто це бачення не ґрунтується на достатній глибині оцінки поточної та перспективної ситуації на ринку праці. «Поведінкові фактори» батьків абітурієнтів, які є загалом досить впливовими учасниками процесу вибору ВНЗ та спеціальності, є переважно факторами суб'єктивно-емоційного характеру. За останні, скажімо, 10 років ми бачили чимало періодичних сплесків підвищення уваги до одних спеціальностей та згасання інтересу до інших.

Загалом загальною тенденцією є зменшення фізичної місткості ринку послуг вищої освіти в Україні. Для ілюстрації ситуації нами проаналізовані, зокрема, дані щодо набору студентів на перший курс до ВНЗ м. Дніпро за спеціальністю «Менеджмент» у 2017 р. (рис. 1). Загальний набір студентів, якщо опе-



**Рис. 1. Результати вступної кампанії до ВНЗ м. Дніпро за спеціальністю «Менеджмент» (освітній рівень «бакалавр», 2017 р.).**

рувати даними рис. 1, становив 265 осіб, з них прийом на бюджетні місця – 35 осіб (13%), на контрактні місця – 230 осіб (87%). Якщо включити до аналізу буквально всі ВНЗ, які здійснювали набір за цією спеціальністю на зазначеному географічному ринку, то ми отримаємо фізичну місткість цього сегменту ринку приблизно в 300 осіб. Якщо спробувати оцінити фінансову місткість цього сегменту ринку, то вона буде становити, за нашими оцінками, приблизно 3 млн грн.

Державна регуляторна політика включає низку важливих моментів: загальне фінансування, розподіл фінансування за напрямками використання та між ВНЗ, встановлення правил прийому до ВНЗ, визначення порядку ліцензування та акредитації ВНЗ тощо. Державне регулювання системи вищої освіти, ринку послуг вищої освіти є необхідним елементом освітнього життя в сучасних реаліях, певним відображенням принципів та умов функціонування сучасної системи змішаної економіки.

Проте для дослідників та практиків залишається чимало простору та підстав для активних дискусій щодо масштабів, характеру, інструментів впливу держави на роботу університетів та функціонування ринку вищої освіти загалом. Одним із таких дискусійних питань в Україні є, на нашу думку, порядок розподілу бюджетних місць між ВНЗ. Міністерство освіти і науки України вдалося до використання принципу розподілу бюджетних місць для ВНЗ за показниками ЗНО абітурієнтів – «бюджетне місце приходить до ВНЗ разом із конкретним абітурієнтом». Тобто бюджетні місця для ВНЗ створюють абітурієнти з найкращими результатами ЗНО. І, на перший погляд, таке рішення є логічною ідеєю: кращі за результатами ЗНО випускники загальноосвітніх закладів отримують бюджетні преференції від держави, за якими до відповідних ВНЗ надходить державне фінансування.

Проте чи все правильно та справедливо враховує ця досить проста схема? Спробуємо уважно та об'єктивно проаналізувати лише те, за рахунок чого досягаються ти або

інші показники ЗНО. Не можна заперечувати проти того, що в показниках ЗНО відображаються талант та зусилля абітурієнта. Але, крім цього, в них відображаються ще й такі фактори, як: рівень (потенціал) тієї чи іншої школи (і цей вплив підтверджується аналітико-статистичними матеріалами Українського центру оцінювання якості освіти – за географічною ознакою, за статусом загальноосвітнього навчального закладу [3]); можливості батьків у підборі та фінансуванні репетиторів; рівень доступних для батьків репетиторів. Виникає питання: чого взагалі більше в результатах ЗНО – внутрішнього (особистісного – здібностей, зусиль тощо) чи зовнішнього (рівень школи, фінансові та організаційні можливості батьків тощо)? Звернемо також увагу на те, що встановлена система надання бюджетних місць абітурієнтам абсолютно не враховує рівня доходів, матеріального стану сімей. Різниця в 10 балів за результатами ЗНО може надати фінансову преференцію від держави багатій сім'ї та позбавити її малозабезпечену сім'ю. Крім того, зазначений порядок розподілу бюджетних місць не орієнтований на необхідність першочергового врахування особливостей регіональних ринків праці, пом'якшення диференціації в умовах діяльності регіональних та столичних ВНЗ. Тобто проблема, на нашу думку, є, і треба продовжити роботу щодо пошуку вдосконалення системи розподілу бюджетних місць між ВНЗ.

**Практичні аспекти маркетингового управління для університетів стилю конкурентоспроможності.** По-друге, це ефективність використання певного комплексу маркетингових інструментів в управлінні університетом.

Щодо особливостей використання університетами України окремих маркетингових інструментів відзначимо таке.

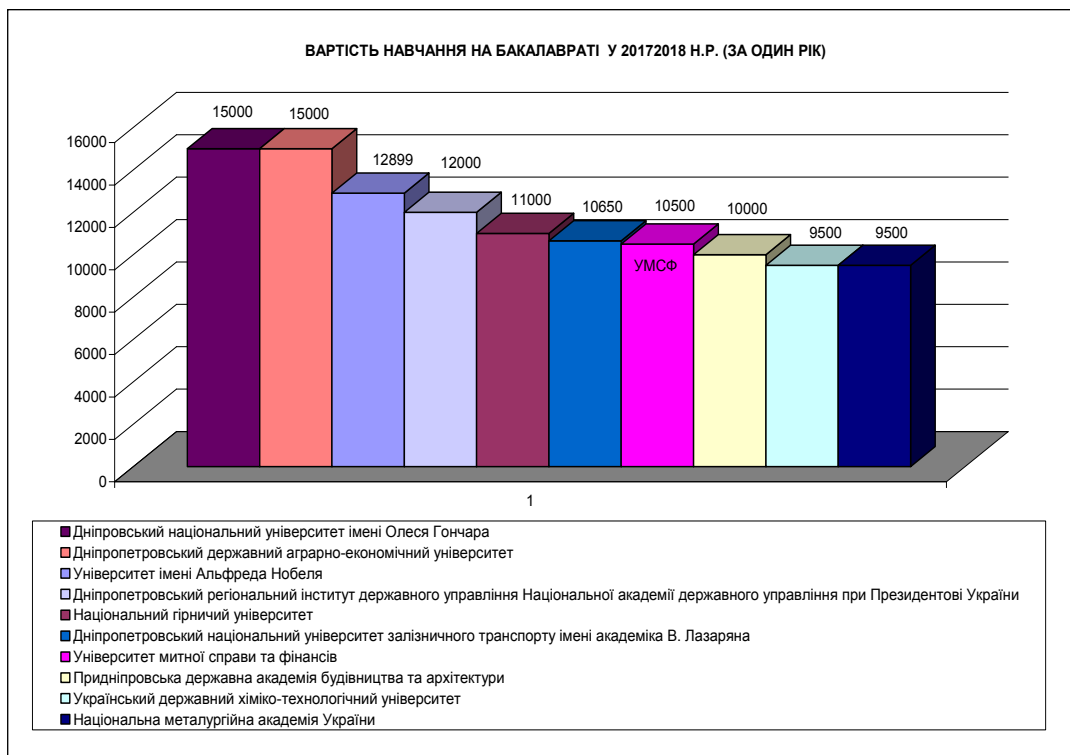
**Товарна політика.** Головним у ній є набір спеціальностей, за якими відбувається навчання в університеті. «Товарні портфелі» університетів останні роки постійно розширювалися. Натепер період використання екстенсивних стратегій університетами за

рахунок збільшення кількості спеціальностей є, на нашу думку, практично завершеним. Університети стали досить універсальними вищими навчальними закладами в Україні. При цьому їм не завжди вдалося досягнути необхідного фінансового результату – як із погляду рівня доходу, так і з погляду рентабельності. Стало зрозумілим, що далеко не завжди відкриття нової спеціальності приводить до фінансового успіху нового продукту – як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Проблема поглиблюється ще й тією обставиною, що нерентабельна послуга буде надаватися щонайменше чотири роки (бакалаврський цикл). Щодо інших складників «товарних лінійок» університетів, то вони залишаються відверто другорядними у своєму фінансовому значенні. Напевно, для абсолютної більшості університетів України таке значення послуг вищої освіти в струк-

турі їх доходів буде типовим у найближчому майбутньому.

**Цінова політика.** Загальновідомими є методи ціноутворення, які використовуються в управлінні бізнес-процесами загалом. Щодо більшості ВНЗ України, то, враховуючи орієнтацію на виживання, ними використовується цінова політика «обережності», політика орієнтації на конкурентів. У верхньому ціновому сегменті працює лише невелика кількість ВНЗ. Тобто загалом система ціноутворення є досить простою, орієнтованою насамперед на забезпечення контингенту студентів. Більше того, здається, що окремі ВНЗ працюють із цінами без достатнього врахування вимог рентабельності.

На рис. 2 подані дані щодо вартості одного року навчання за освітнім рівнем «бакалавр» за спеціальністю «Менеджмент» для набору 2017 р. у м. Дніпро. Розрахунки



**Рис. 2. Вартість одного року навчання за освітнім рівнем «бакалавр» за спеціальністю «Менеджмент» у ВНЗ м. Дніпро (2017 рік набору).**

показують, що коефіцієнт диференціації вартості навчання (відношення найвищої вартості до найменшої) становить 1,58, тобто приблизно 50%. Це, по-перше, досить невисока цінова диференціація ринкових пропозицій конкуруючих продуктів, а по-друге, за певним винятком двох ВНЗ, всі конкуренти знаходяться в максимально близькому ціновому діапазоні (вигляд діаграми – майже горизонтальна лінія). Щодо оцінки еластичності попиту за ціною, то між вартістю 15 000 грн. та 9500 грн., напевно, вона буде досить очевидною, але що стосується діапазону інших цінових пропозицій, то навряд чи вона буде більш-менш суттєвою.

**Позиціонування та маркетингові комунікації.** Аналіз показує, що ВНЗ, як правило, або досить мало приділяють уваги питанню позиціонування, або фактично ігнорують його. Це не відповідає сучасним стандартам ринкового управління організаціями. Відомо, що важливою передумовою досягнення своїх цілей в умовах конкуренції є щонайменше представлення споживачу особливостей, відмінних якостей своїх товарів та послуг. Щодо ВНЗ, то фактично ми часто спостерігаємо своєрідний варіант «непублічного позиціонування за ціною».

Невизначеність позиції в свідомості абітурієнтів та їх батьків щодо відмінностей у наданні освітніх послуг певним ВНЗ є проблемним фактором для нього. Хоча треба визнати, що пошук моделі позиціонування для університету відрізняється від аналогічної роботи в бізнес-організації. Менеджерам університетів треба знайти «щось своє» – реальне, чітке, довгострокове, важливе для абітурієнтів та їх батьків. Менеджерам тут є над чим думати та дискутувати. Зазначимо також, що відсутність стратегії позиціонування може негативно відбиватися на фінансово-інвестиційній діяльності ВНЗ. Розподіл фінансових ресурсів, інвестування, навіть в умовах обмежень, повинні бути концентрованими, виходити з необхідності розвитку конкретно визначених потенційних та реальних переваг ВНЗ щодо його ринкових конкурентів.

Для деяких університетів вже тільки їх вік, їх історія є важливим елементом іміджу,

їх сприйняття споживачами освітніх послуг. Назви таких вузів є широко відомими для споживачів, чимало людей із «кола спілкування» абітурієнтів отримували освіту в таких ВНЗ. У відносно молодих ВНЗ потрібно побудувати відповідну систему управління комунікаційним процесом. Через систему комунікацій можна інформувати споживачів про товарний асортимент та можливості ВНЗ, формувати у них уявлення про його можливі переваги (особливості). При цьому є важливим, аби це були системні, послідовні, довготривалі акції.

Університетам, насамперед ринково орієнтованим, для досягнення успіхів, тактичної та стратегічної конкурентоспроможності потрібно послідовно розвивати свої системи маркетингового управління.

Напевно, все більше стає очевидною необхідність функціонування в управлінській структурі університету спеціального підрозділу – відділу маркетингу. Його якісна робота допоможе університету швидше перейти від традиційної «профорієнтаційної роботи» до більш сучасної маркетингово-орієнтованої системи діяльності та управління.

Необхідно правильно «вписати» маркетинговий підрозділ в загальну систему управління ВНЗ. «Вертикаль» має передбачати підпорядкування керівника відділу маркетингу першому проректору або іншому проректору. Те, як будуть формуватися «горизонтально-матричні» зв'язки (зв'язки відділу маркетингу з іншими структурними підрозділами), залежить насамперед від того, які функції будуть покладені на відділ маркетингу, якою буде його внутрішня структура.

У межах відділу маркетингу ВНЗ доцільно створити два сектори: інформаційно-аналітичний та сектор маркетингових комунікацій.

Інформаційно-аналітичний сектор повинен якісно виконувати два основних завдання:

– формувати необхідну інформацію щодо стану зовнішнього середовища діяльності ВНЗ (абітурієнти, ВНЗ-конкуренти, організації-роботодавці тощо) та його внутрішнього середовища (студенти, викладачі, співробітники);



– формувати пропозиції щодо вдосконалення діяльності ВНЗ, зокрема щодо його стратегії, позиціонування, товарної, цінової, навчальної та іншої діяльності.

Сектор маркетингових комунікацій. Його основними завданнями є:

– інформування цільової та контактних аудиторій про освітні послуги ВНЗ (створення рекламної продукції, управління сайтом ВНЗ, робота в соціальних мережах, зв'язки з громадськістю);

– доведення до цільової та контактних аудиторій переваг ВНЗ, переконання цільової аудиторії в доцільності користування послугами ВНЗ;

– організація днів абітурієнта та інших заходів, розроблення та сприяння впровадженню «фірмового» (вузівського) стилю (логотип, оформлення будинків, приміщень, атрибутика тощо);

– робота з бізнес-середовищем та іншими роботодавцями, підтримка контактів із випускниками.

Щодо керівника відділу маркетингу, то його основними функціями можуть бути організація діяльності відділу, розроблення планів маркетингової діяльності ВНЗ, розроблення бюджетів маркетингу, забезпечення реалізації планів маркетингу, надання пропозицій керівництву ВНЗ щодо вдосконалення маркетингової та діяльності вишу загалом.

**Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.** Зовнішнє середовище діяльності університетів в Україні характеризується складністю, несприятливою динамікою для університетів за ключовим його параметром. Місткість ринку вищої освіти за фізичними параметрами кількості абітурієнтів – потенційних та реальних – не має динаміки розвитку. Ця обставина приводить до загострення конкуренції між ВНЗ, які наявні на ринку вищої освіти України. Часто спостерігаються спроби конкурувати за рахунок обережної цінової політики. Стратегії позиціонування не завжди є предметом серйозної уваги з боку менеджерів ВНЗ. Державне регулювання діяльності університетів, функціонування ринку послуг вищої освіти є, з одного боку, важливим і достатньо впливовим, з іншого – характеризується низкою новацій, в тому числі таких, що є досить дискусійними. Загальний стан середовища діяльності, його динаміка вимагають від університетів рішучих дій щодо вдосконалення систем управління, насамперед маркетингового складника. Оновлення структури управління, зокрема забезпечення наявності в університетах ефективних маркетингових підрозділів, розвиток маркетингового стилю мислення менеджерів ВНЗ, може сприяти підвищенню ефективності управління та рівня ринкової конкурентоспроможності університету.

### Список використаних джерел:

1. Коллини С. Зачем нужны университеты? / Стефан Коллини ; пер. с англ. под науч. ред. А. Смирнова. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2016. 264 с.
2. Боуэн У. Высшее образование в цифровую эпоху / Уильям Г. Боуэн; пер. с англ. под науч. ред. А. Смирнова. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2018. 224 с.
3. Центр оцінювання якості освіти. URL: <http://www.testportal.gov.ua>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-17>  
УДК 339.562

**Рядно О.А.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри прикладної математики  
та інформатики,  
Університет митної справи та фінансів

### ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

*Розглянуто стан та тенденції змін у зовнішньоекономічній діяльності в Дніпропетровській області в 2007–2017 рр. Особливу увагу приділено дослідженню структури імпорту та експорту товарів і послуг. Досліджена товарна та географічна структура експорту та імпорту, а також частка високотехнологічного та сировинного експорту у загальному експорті. Проведено емпіричну оцінку еластичності валового внутрішнього продукту щодо експорту та імпорту за період 2009–2017 рр.*

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, диверсифікація.

*Рассмотрено состояние и тенденции изменений во внешнеэкономической деятельности Днепропетровской области в 2007–2017 гг. Особое внимание уделено исследованию структуры импорта и экспорта товаров и услуг. Исследована товарная и географическая структура экспорта и импорта, а также часть высокотехнологического и сырьевого экспорта в общем экспорте. Проведено эмпирическую оценку эластичности валового внутреннего продукта по экспорту и импорту за период 2009–2017 гг.*

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, диверсификация.

### **Riadno O.A. THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN PRIDNIPROVSKIY REGION**

*An analysis of the state and trends of changes in foreign economic activity is a significant component in making managerial decisions and making adjustments to the economic policies of any country. The complex political and economic conditions in which the Ukrainian economy develops have revealed systemic problems accumulated in previous years that hinder the growth of the gross domestic product, namely: high level of import dependence and technological lagging of the production-technological complex; high level of commodity concentration of export-import operations; deformation of the commodity structure of export and import. The article analyzes the modern sphere of foreign trade of the Dnipropetrovsk region. In particular, the main indicators of foreign trade of the region in 2007–2017 are considered. Particular attention is paid to studying the general structure of foreign trade and a detailed analysis of the structure of import and export of goods and services. The commodity and geographic structure of exports and imports, as well as the share of high-tech and raw-material exports in total exports are considered. To analyze the state of foreign economic activity in the region, an econometric model was constructed, based on the dependence of Cobb-Douglas on the volume of the gross regional product from the volumes of import and export of goods and services. In the volume of export-import operations of the region in 2017, the lion's share belongs to trade in goods. Transport services and services in the field of telecommunications, computer and information services prevail in the structure of export of services in the region, and in the structure of imports, business services, as well as royalties and other services related to the use of intellectual property. The article carries out analysis of the necessity of practical steps in developing measures to stimulate the export of goods, restructure the regional economy in order to increase technological exports and the share of high-tech goods and services in compliance with the requirements of international quality standards.*

**Key words:** foreign economic activity, export, import, diversification.

Успішний розвиток зовнішньоекономічної сфери є одним з головних чинників конкурентоспроможності національної економіки.

Дніпропетровська область робить значний внесок в економіку України, її внесок до загального обсягу ВРП України у 2016 р. ста-

новив 10,2%. Зовнішньоторговельні товарні операції Дніпропетровської області у 2017 рр. проводилися з партнерами зі 158 країн світу. Обсяг зовнішнього торговельного обігу області в досліджуваній період змінювався в межах 10–18 млрд дол. США.

**Постановка проблеми.** Аналіз стану та тенденцій змін у зовнішньоекономічній діяльності є вагомим складником під час прийняття управлінських рішень і внесення коректив в економічну політику будь-якої країни. Складні політично-економічні умови, в яких розвивається економіка України, виявили накопичені за попередні роки проблеми системного характеру, що гальмують зростання валового внутрішнього продукту, такі як високий рівень імпортозалежності та технологічне відставання виробничо-технологічного комплексу; високий рівень товарної концентрації експортно-імпортних операцій; деформації товарної структури експорту та імпорту [1–5].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання дослідження зовнішньоекономічної діяльності України та її окремих складників відображені в працях багатьох дослідників, зокрема В.Г. Андрійчука, І.В. Бурковського, А.А. Васильєва, Д.Ю. Венцовського, С.М. Кваші, В.В. Клімчика, Ю.Г. Козака, А.А. Мазаракі, Ю.В. Цюмика та ін.

Складність і неоднозначність соціально-економічних процесів, що відбуваються нині в Україні, вимагає їхнього глибокого вивчення із застосуванням економіко-математичних методів [6, 7 та ін.].

Н. Калюжною [8] проведено детальний аналіз використання вітчизняними вченими різних підходів/методів до аналізу та прогнозування різних аспектів зовнішньої торгівлі України. У цій праці всі методи та підходи розподілено на дві категорії: неформалізовані (якісні) та формалізовані (кількісні). Автор віддає перевагу формалізованим методам, що придатні для отримання довгострокових прогнозів, але нестабільність сучасних економічних та геополітичних умов дає змогу вважати перспективним напрямом

розроблення стохастичної моделі зовнішньої торгівлі України. У роботах [9–12] проведено аналіз стану міжнародної торгівлі в регіонах України за 2014–2015 рр.

**Метою статті** є аналіз тенденцій зовнішньоторговельної діяльності Дніпропетровської області, зокрема еластичності валового внутрішнього продукту щодо експорту та імпорту за період 2009–2017 рр.

**Виклад основного матеріалу.** У 2017р. експорт товарів становив 7052,9 млн дол. США, імпорт – 4631,7 млн дол. Порівняно з 2016 р. експорт збільшився на 20,3%, імпорт – на 32,7%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 2421,2 млн дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту дорівнював 1,5.

У 2017 р. експорт послуг області становив 130,1 млн дол. США, імпорт – 255,6 млн дол. Порівняно з 2016 р. експорт скоротився на 25,9%, імпорт – на 18,8%. Від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 125,5 млн дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту дорівнював 0,5.

Суттєві коливання у вартісних показниках імпорту та особливо експорту товарів і послуг свідчать про негативні тенденції зовнішньоекономічної діяльності (табл. 1).

Після фінансово-економічної кризи 2008 р. товарообіг області зменшився більш ніж удвічі в 2009 р. Далі чотири роки йде стабільний період товарообігу, потім – різке падіння (2014–2016 рр.) до мінімального значення за останні 10 років – 9,8 млрд дол. США. У 2017 р. за рахунок збільшення експорту й особливо імпорту обсяг товарообігу зріс на 23,5%.

Розраховані значення (табл. 2) зовнішньоторговельної квоти, що є індикатором інтенсивності міжнародних торговельних зв’язків, свідчать про значний рівень відкритості економіки області. З одного боку, це є свідченням активної взаємодії зі світовим ринком на засадах міжнародного поділу праці, з іншого боку – високий рівень відкритості економіки області свідчить про її значну залежність від екзогенних чинників, пов’язаних із коливаннями на зовнішніх ринках.

Таблиця 1

**Динаміка зовнішньоторговельних операцій  
Дніпропетровської області за період 2007–2017 рр.**

Рік	Товарообіг, млрд дол. США	Експорт товарів та послуг, млн дол.	У % до попереднього року	Імпорт товарів та послуг, млн дол.	У % до попереднього року
2007	15,8	10063	139,0	5734	148,0
2008	23,0	13623	135,4	9429	164,4
2009	10,0	5568	40,9	4434	47,0
2010	14,6	8368	150,3	6276	141,5
2011	17,9	10758	128,6	7188	114,5
2012	17,5	10518	97,8	6969	97,0
2013	16,8	10338	98,3	5861	84,1
2014	14,1	9141	88,4	5005	85,4
2015	10,3	6682	73,1	3674	73,4
2016	9,8	6032	90,3	3793	103,2
2017	12,1	7183	119,1	4887	128,8

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [13]

Таблиця 2

**Динаміка зовнішньоторговельного сальдо, експортної, імпортної  
та зовнішньоторговельної квот Дніпропетровської області за період 2007–2016 рр.**

Роки	Сальдо зовнішньої торгівлі, млн дол. США	Експортна квота, %	Імпортна квота, %	Зовнішньоторговельна квота, %
2007	4329	71,4	40,7	112,1
2008	4194	68,6	47,5	116,1
2009	1134	46,5	37,0	83,5
2010	2092	57,1	42,8	99,9
2011	3570	62,0	41,2	103,2
2012	3549	57,3	38,0	95,3
2013	4477	53,7	30,4	84,1
2014	4136	61,6	33,7	95,3
2015	3008	92,5	50,8	143,3
2016	2239	98,2	61,7	159,9

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [13]

В обсязі експортно-імпортних операцій області лівова частка належить торгівлі товарами. Так, частка товарів у загальному експорті перевищує 98%, а в імпорті становить близько 95%. За період 2006–2017 рр. вартісний обсяг експорту товарів змінюється в межах 7–12 млрд дол. США і дорівнює у 2017 р. 7,05 млрд дол. США, а обсяг послуг за цей період збільшився в 1,25 раза.

Варто зазначити, що якщо у структурі експорту послуг у 2017 р. в області переважають транспортні послуги (понад 31%) та послуги

у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (близько 30%), то у структурі імпорту – ділові послуги (понад 30%), а також роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності (понад 28%).

Зовнішня торгівля послугами у 2017 р. мала від'ємне значення сальдо. Значною мірою це зумовлено динамікою зростання імпорту роялті та інших послуг, пов'язаних із використанням інтелектуальної власності (близько 500%) та ділових послуг (117,4%).

Нестабільність зовнішньоторговельної сфери області значною мірою зумовлена посиленням диспропорцій товарної структури експорту товарів. У табл. 3 приведені товарні групи, що входили до першої десятки за обсягом експорту в період 2007–2017 рр. На протязі 2008–2017 рр. лідери експорту практично не змінювалися: поза конкуренцією всі роки є металопродукція та мінеральні продукти. Серед 10 основних експортних статей товарів до технологічних належать лише дві: XVI – Механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання; XVII – Транспортні засоби та шляхове обладнання. І якщо на протязі 2007–2013 рр. ці експортні групи товарів входили в лідери, то на протязі 2015–2017 рр. «Транспортні засоби та шляхове обладнання» були на п'ятій позиції, а «Механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання» з восьмої позиції на протязі 2014–2016 рр. у 2017 р. наростило експорт порівняно з 2016 р. майже на 40% і вийшло на шосту позицію.

Зміна геополітичного вектору розвитку України впливає і на географічну структуру зовнішньої торгівлі області (рис. 1–4).

З рис. 1 видно, що якщо у 2013 р. обсяг експорту в країни СНД був більшим у понад два рази, ніж у країни ЄС, то у 2017 р. картина змінилася на протилежну.

Спадає експорт товарів і в країни Азії та Африки. Невеликою залишається і частка країн Америки.

Ліва частина експорту послуг області постійно зростає і належить країнам ЄС (до 43%) (рис. 2). Значними (до 23%) є і обсяги експорту послуг в країни Америки та СНД. Необхідно нарощувати експорт послуг в країни Азії та Африки.

Імпорт товарів із країн Азії значно перевищує обсяги імпорту товарів із країн Америки та Африки (у понад два рази) (рис. 3). Водночас частка імпорту товарів з країн Азії в два рази менша від частки імпорту з країн СНД та ЄС.

Постійно зростає імпорт послуг з країн Америки ( від 51% до 75%), тоді як з країн інших регіонів світу імпорт послуг не перевищує 10% (рис. 4).

У табл. 4 приведено макроекономічні показники Дніпропетровської області за 2005–2016 рр. Валовий регіональний продукт

Таблиця 3

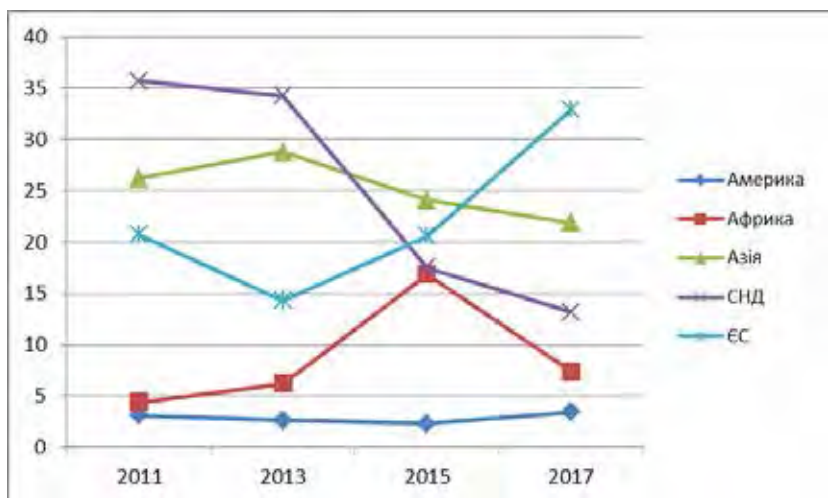
**Основні 10 позицій експорту Дніпропетровської області, 2007–2017 рр.**

Роки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2007	XV	XVI	V	VI	XVII	IV	II	III	XI	VII
2008	XV	V	XVII	XVI	VI	IV	VII	X	II	XI
2009	XV	V	XVII	XVI	VI	X	II	VII	III	IV
2010	XV	V	XVII	XVI	VI	X	II	VII	III	IV
2011	XV	V	XVII	VI	XVI	X	II	IV	VII	III
2012	XV	V	XVII	XVI	VI	X	III	IV	VII	II
2013	XV	V	XVII	VI	XVI	X	III	IV	II	VII
2014	XV	V	VI	XVII	III	X	IV	XVI	VII	XIII
2015	XV	V	VI	III	XVII	IV	II	XVI	X	VII
2016	XV	V	III	VI	XVII	IV	II	XVI	X	VII
2017	XV	V	III	VI	XVII	XVI	II	IV	X	VII

Примітки: II – Продукти рослинного походження; III – Жири та олії тваринного або рослинного походження; IV – Готові харчові продукти; V – Мінеральні продукти; VI – Продукція хімічної промисловості; VII – Полімерні матеріали, пластмаси та каучук; X – Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів; XI – Текстиль; XIII – Вироби з каменю, гіпсу, цементу; XV – Недорогоцінні метали та вироби з них; XVI – Механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання; XVII – Транспортні засоби та шляхове обладнання.

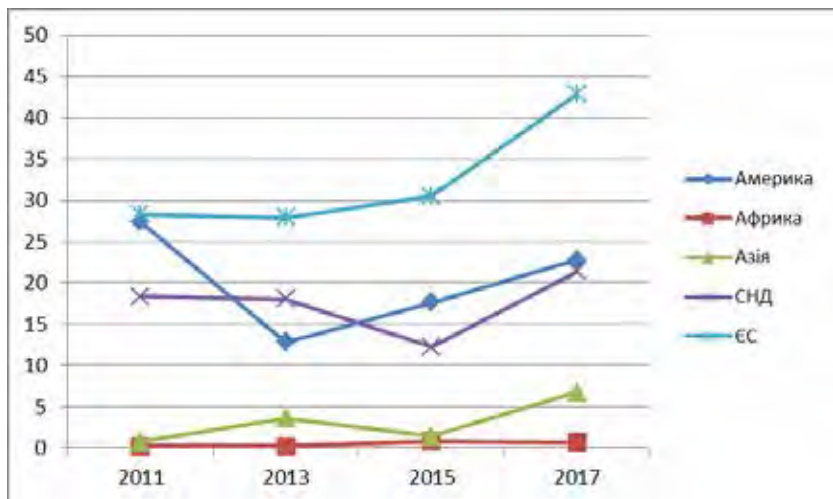
У таблиці жовтим кольором виділено групи експорту з вищим рівнем технологічності.

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [13]



**Рис. 1. Динаміка географічної структури експорту товарів Дніпропетровської області, %**

*Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [13]*

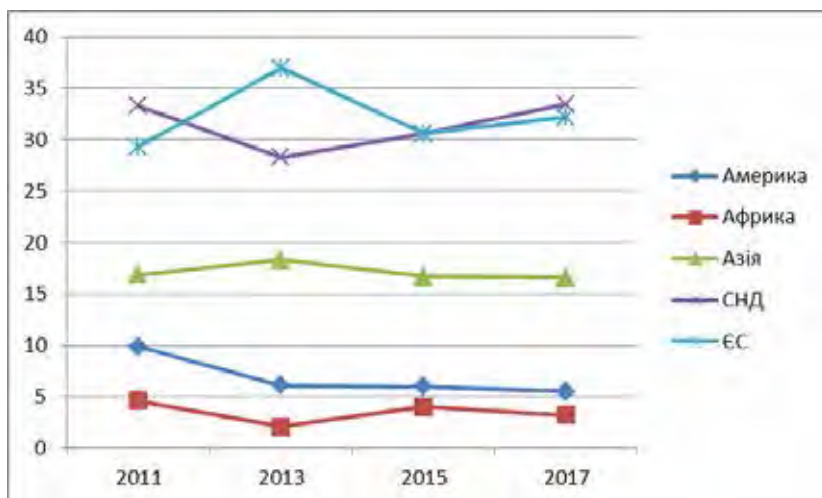


**Рис. 2. Динаміка географічної структури експорту послуг Дніпропетровської області, %**

*Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [13]*

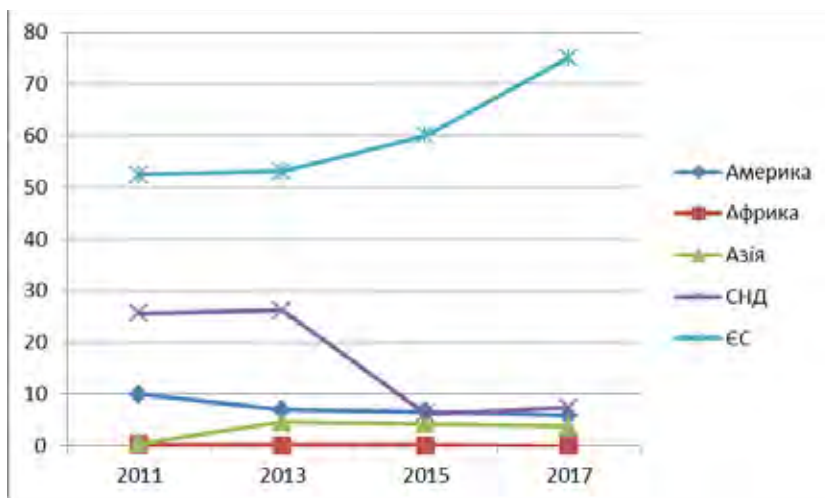
(ВРП) є одним із найважливіших показників розвитку економіки регіону, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері

виробництва. Протягом 2005–2016 рр. показники обсягу ВРП у фактичних цінах мали тенденцію до зростання (за винятком 2009 року), але кризи 2008 та 2014 років і високий рівень



**Рис. 3. Динаміка географічної структури імпорту товарів Дніпропетровської області, %**

*Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [13]*



**Рис. 4. Динаміка географічної структури імпорту послуг Дніпропетровської області, %**

*Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [13]*

залежності експортно орієнтованих галузей області від кон'юнктурних коливань на світових ринках привели до спаду економіки та зовнішньоекономічної діяльності.

Для аналізу стану зовнішньоекономічної діяльності в регіоні (2009–2016 рр.) побудовано економетричну модель типу Кобба – Дугласа залежності обсягу валового регіо-

Динаміка макроекономічних показників Дніпропетровської області

Роки	ВРП, млн грн.	Експорт товарів та послуг, млн дол.	Імпорт товарів та послуг, млн дол.
2005	41227	6108	2877
2006	52347	7238	3873
2007	71173	10063	5734
2008	104687	13623	9429
2009	93331	5568	4434
2010	116136	8368	6276
2011	140020	10758	7188
2012	147970	10518	6969
2013	152905	10338	5861
2014	176540	9141	5005
2015	215206	6682	3630
2016	244478	6032	3793

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [13]

нального продукту ( $z$ , млн грн.) від обсягів імпорту ( $I$ , млн дол. США) та експорту ( $E$ , млн дол. США) товарів і послуг у вигляді:

$$z = a_0 I^{a_1} E^{a_2} . \quad (1)$$

Параметри  $a_1$  та  $a_2$  виражають еластичність рівня валового регіонального продукту стосовно факторів  $I$  та  $E$ , тобто показують відносний приріст валового регіонального продукту (у відсотках), пов'язаний з відносним приростом обсягів імпорту та експорту. Так,  $a_0 = 1760626$   $a_1 = -1,90$   $a_2 = 1,55$ . Розрахунки показують, що отримане рівняння є адекватним фактичним даним спостережень, оскільки  $F_{розр}(5,58) > F_{табл}(3,78)$  зі статистично значущими параметрами за 10%-го рівня значущості. Коефіцієнт детермінації

дорівнює 0,69, що свідчить про певну залежність величини валового регіонального продукту від обсягів імпорту та експорту товарів та послуг. Середньоквадратичне відхилення розрахункових і фактичних даних не перевищує 6%.

**Висновки з цього дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.** Проведений аналіз показує необхідність здійснення практичних кроків у напрямі розроблення заходів щодо стимулювання експорту товарів, реструктуризації регіональної економіки з метою нарощування технологічного експорту та збільшення частки високотехнологічних товарів і послуг із дотриманням вимог міжнародних стандартів якості.

#### Список використаних джерел:

1. Власюк Т.О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності України: виклики для економічної безпеки та способи їх подолання / Т.О. Власюк // Стратегічні пріоритети. 2015. 4 (37). С. 48–58.
2. Реальний сектор економіки України: пріоритети розвитку в умовах зміни вектора економічної безпеки: аналіт.доп. / [Собкевич О.В., Шевченко О.В., Михайличенко К.М., Русан В.М., Белашов Є.В. та ін.]. К.: НІСД, 2017. с. 40.
3. Кисельова О.М. Структурні особливості зовнішньоекономічної діяльності України / О.М. Кисельова // Економіка і прогнозування. 2012. № 4. С. 93–101.
4. Мельник Т. Імпортозаміщення в Україні: масштаби та тенденції / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісн. Київ.нац.торг.-екон. ун-ту. 2014. № 4 (96). С. 5–19.
5. Білорус О.Г. Стратегічні імперативи адаптації та трансформації зовнішньоторговельної діяльності України в умовах європейської інтеграції / О.Г. Білорус, О.В. Гаврилук // Економіка України. 2015. № 11. С. 4–15.



6. Черкас Н.І. Вплив обмінного курсу та імпорту на динаміку структури експорту України / Н.І. Черкас // *Методи і моделі прогнозування*. 2013. № 2. С. 128–139.
7. Іллюша С.Н. Оцінка динаміки імпорту при довгостроковому прогнозуванні макропоказників / С.Н. Іллюша, О.А. Герасімова // *Економіка і прогнозування*. 2012. № 1. С. 65–74.
8. Калюжна Н. Зовнішня торгівля України: методологія дослідження / Н. Калюжна // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 1. С. 16–31.
9. Криворучко М.Ю. Ресурсна орієнтованість експорту та імпорту як фактор соціально-економічного розвитку регіонів України / М.Ю. Криворучко // *Бізнес Інформ*. 2015. № 9. С. 112–122.
10. Лапшин В.І. Стан зовнішньої торгівлі в регіонах України / В.І. Лапшин, В.М. Кузніченко, Ю.С. Овчаренко // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 2. С. 255–267.
11. Лапшин В.І. Зовнішньоторговельна діяльність регіонів України / В.І. Лапшин, В.М. Кузніченко // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 2. С. 54–63.
12. Riadno O. The development of foreign economic activity in Pridneprovskiy region / O. Riadno // *Сучасні тенденції розвитку світової економіки: збірник матеріалів УІІ Міжнародної науково-практичної конференції, 20 травня 2016*. Харків: ХНАДУ, 2016. С. 18–19.
13. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-18>

УДК 331.2

**Наумова М.А.**

кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса

### ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ І ФАКТОРИ

*У статті здійснено ретроспективний огляд стану, проблем та динаміки основних показників розподілу доходів населення України. Встановлено економічні, соціальні та організаційні чинники, які є об'єктивними причинами надмірної диференціації доходів населення. На основі моделювання часових рядів отримано прогноз середньої заробітної плати населення України на дванадцять місяців. Обґрунтовано необхідність державного регулювання доходів населення в Україні. Запропоновано шляхи, які можуть привести до скорочення диференціації доходів населення.*

**Ключові слова:** диференціація доходів, оплата праці, крива Лоренца, соціально-економічна нестабільність, математичне моделювання.

*В статье осуществлен ретроспективный обзор состояния, проблем и динамики основных показателей распределения доходов населения Украины. Установлены экономические, социальные и организационные факторы, которые являются объективными причинами чрезмерной дифференциации доходов населения. На основе моделирования временных рядов получен прогноз средней заработной платы населения Украины на двенадцать месяцев. Обоснована необходимость государственного регулирования доходов населения в Украине. Предложены пути, которые могут привести к сокращению дифференциации доходов населения.*

**Ключевые слова:** дифференциация доходов, оплата труда, кривая Лоренца, социально-экономическая нестабильность, математическое моделирование.

### Naumova M.A. INCOME DIFFERENTIATION OF UKRAINIAN POPULATION: TRENDS AND FACTORS

*The emergence of various forms of ownership, market reforms, profound changes in the economy inevitably led to the differentiation of incomes of Ukrainian citizens, which affected the structure and volume of consumption, the formation of employment, economic and political stability. In this regard, issues related to the study of causes and factors, modeling processes that determine poverty and income inequality of the population of Ukraine become particularly relevant. The article offers a retrospective review of the state, problems and dynamics of the main indicators of income distribution in Ukraine. The current trends of the income structure, differentiation of living standards of the population, inflation indices for various services were studied. The Gini coefficients of Ukraine and some other countries were considered, and the Lorenz curves for six years were constructed to obtain a quantitative estimate of the total differentiation of the income level of the Ukrainian population. The dynamics of the average salary in types of economic activity are determined. The economic, social and organizational factors that are objective reasons for the excessive differentiation of incomes of the population have been established. The forecast of the average salary of the Ukrainian population for twelve months has been obtained on the basis of time series simulation. It is shown that with the invariance of the existing factors affecting average salary and the inter-relationship between them during the forecast period, it is expected that the Ukrainian population's average salary will increase, but at a slower pace than in previous periods. The results of the long-term analysis of the dynamics of population's incomes have made it possible to conclude that in the conditions of the socio-economic instability of the economy there is a need to improve the state regulation of the population's income in Ukraine. The ways that can lead to a reduction in the differentiation of the population's income were proposed.*

**Key words:** income differentiation, wage, Lorenz curve, socio-economic instability, mathematical modeling.

**Постановка проблеми.** Національне господарство України перебуває на важливому етапі розвитку, що включає формування соціально-економічної моделі, орієнтованої на подолання наслідків військово-політичної кризи та здатної адаптуватися до реалій сучасних світогосподарських процесів, які характеризуються посиленням глобалізації та конвергенції. Важливою тенденцією трансформації розподільних відносин стає формування різноманіття доходів залежно від джерела, попиту та пропозиції факторів виробництва (заробітна плата найманих працівників, рента землевласників та домовласників, доходи підприємницької діяльності тощо). В період глобалізації та модернізації економіки таких доступних видів доходів стає все більше.

Поява різних форм власності, ринкові реформи, глибокі перетворення в економіці привели до диференціації доходів громадян України, що впливає на структуру споживання та його обсяг, формування зайнятості, економічну та політичну стабільність. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання вивчення причин та факторів, а також моделювання процесів, що детермінують бідність та нерівність доходів населення України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам аналізу різноманітних аспектів регулювання та формування трудових доходів населення, оцінювання соціально-економічної нерівності в Україні та її масштабів присвячено багато досліджень вітчизняних вчених, таких як Е. Лібанова [1], А. Колот, Н. Коваль [2], Д. Богиня, О. Гришнова, Г. Юрчик, Н. Самолук [3], А. Сидорова, О. Чуприна, К. Вітковська. Незважаючи на те, що проблеми соціального розшарування в Україні стали останнім часом об'єктом пильної уваги вчених та фахівців, вони досі не втратили своєї актуальності та потребують подальшого розроблення.

**Мета статті** полягає в ретроспективному аналізі стану, проблем та динаміки основних показників розподілу доходів населення України, математичному моделюванні та прогнозуванні динаміки середньої заробітної плати.

**Виклад основного матеріалу.** Стратегія формування та розподілу доходів посідає центральне місце в соціальній політиці держави та сильно залежить від суспільно-політичного устрою останнього. Економічні та соціальні процеси видозмінюють також систему доходів населення, яка в умовах ринкових відносин має такий вигляд: заробітна плата як дохід працівника по найму; соціальні виплати; доходи комерційної діяльності; доходи з особистого підсобного господарства; додаткові доходи, пов'язані зі спадкуванням, придбаними акціями, лотереями тощо. У період глобалізації та модернізації економіки разом з виникненням нових форм зайнятості розширюється різноманіття форм отримання доходів. Велике значення найближчим часом матиме подолання наявного заниження вартості робочої сили, стримування розмірів та затримок виплат, відновлення стимулюючої функції заробітної плати.

З 2008 по 2017 рр. в середньому 78,99% усіх доходів населення України склалися із заробітної плати, соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів [4], а лише 21,01% – з прибутку та змішаного доходу і доходів від власності (табл. 1). З 2011 р. зменшилась частка доходу населення, яка складається із соціальної допомоги, інших одержаних поточних трансфертів та доходів від власності, проте зросла частка доходів, яка включає заробітну плату, прибуток та змішаний дохід, що дає змогу говорити про поступовий розвиток середнього класу в Україні. Незважаючи на це, як показує дослідження структури доходів населення, рівень залежності достатку населення від допомог та виплат з боку держави досі залишається суттєвим, що свідчить про невисокий рівень доходів громадян нашої держави.

Аналіз диференціації доходів населення за 2000–2017 рр. показав, що квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, який визначає співвідношення мінімального рівня доходів серед найбільш забезпечених 20% населення та максимального рівня доходів серед найменш забезпе-

Структура доходів населення у 2008–2017 рр., %

Рік	Заробітна плата	Прибуток та змішаний дохід	Доходи від власності (одержані)	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти
2008	42,4	15,1	3,5	39
2009	40,8	14,5	3,9	40,8
2010	40,8	14,5	6,2	38,5
2011	41,8	15,8	5,4	37,1
2012	41,8	15,4	5,5	37,2
2013	40,7	15,7	5,7	37,9
2014	40,5	16,8	5,6	37,1
2015	39,0	18,6	4,6	37,8
2016	42,1	19	3,8	35,1
2017	44,3	17,5	3,0	35,2

Джерело: складено автором за даними джерела [4]

чених 20% населення, в середньому становив 2 рази та практично не змінювався у ці роки, а співвідношення загальних доходів найбільш та найменш забезпечених 20% населення навіть має тенденцію до поступового зниження, що говорить про невеликий розрив в доходах населення. Проте, згідно з даними досліджень експертів Центру Разумкова, перевищення доходів 10% найбагатших над доходами 10% найбідніших українців з урахуванням тіньових доходів сягає 40 разів [5].

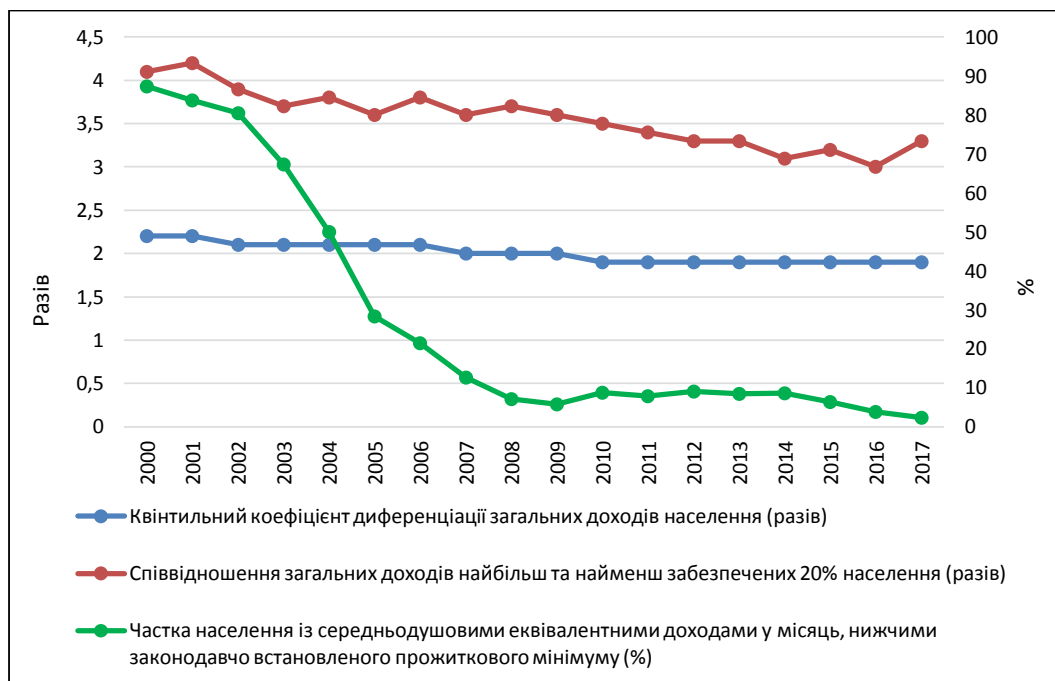
Соціальне розшарування та бідність істотної частини населення країни є перш за все результатом низького рівня доходів від зайнятості, обумовленим поганою адаптацією національної економіки до процесів глобалізації, відсутністю конкурентоспроможності цілих галузей та виробництв, низькою продуктивністю праці та слабкою її організацією, превалюванням низькооплачуваних робочих місць і дефіцитом фахівців необхідної кваліфікації, соціально-економічним розшаруванням регіонів.

Позитивна динаміка спостерігається в кількості населення із середньодушовими еквівалентними доходами в місяць, нижчими за законодавчо встановлений прожитковий мінімум (рис. 1). Йдеться про різке зменшення частки такої категорії населення з 87,6% у 2000 р. до 2,4% у 2017 р. Але вказані позитивні зміни не відображають реальний

стан диференціації доходів та рівня життя населення. Так, частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими за фактичний прожитковий мінімум, у 2014 р. становила 16,7%, у 2015 р. – 51,9%, у 2016 р. – 51,5%, а у 2017 р. – 34,9%, з грошовими доходами у місяць – 24,5%, 60,7%, 63,1% і 48% відповідно, що є показником реального зменшення доходів населення внаслідок військово-політичної та фінансово-економічної криз, а також проявом соціально-економічної нестабільності в Україні.

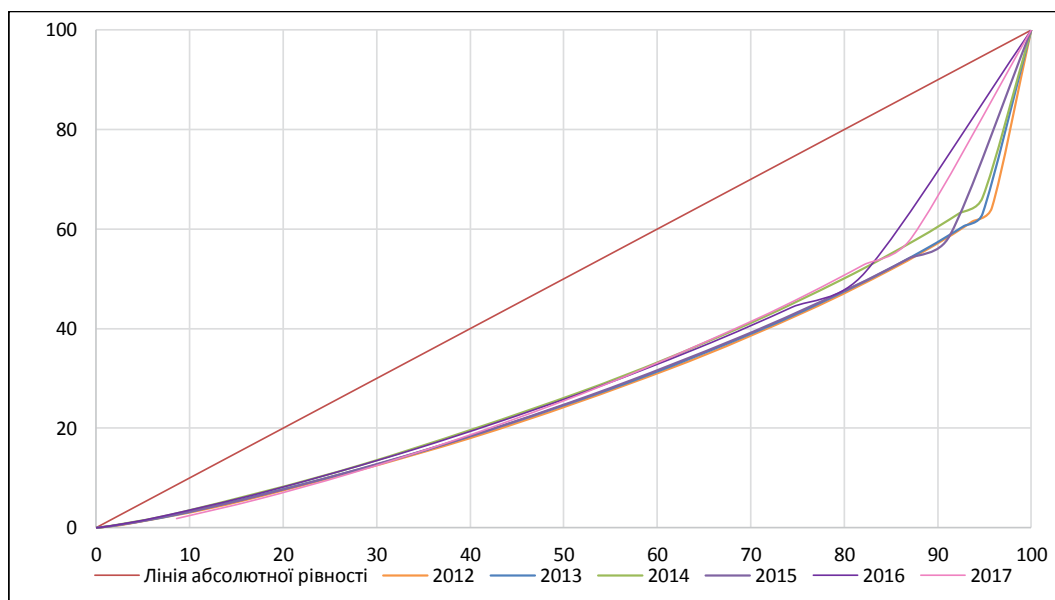
Найбільш повне уявлення про диференціацію доходів населення дає крива Лоренца, яка дає змогу уявити загальну картину розподілу «розшарування» доходів між різними групами населення. Вона показує ступінь нерівності в розподілі доходу в суспільстві та відображає частку доходу, що припадає на різні групи населення, сформовані на підставі розміру доходу, який вони отримують.

Криві Лоренца показують відсутність суттєвого покращення ситуації в розподілі доходів населення за останні шість років (рис. 2), оскільки у 2012 р. 95,8% населення отримали 64,3% сукупного доходу, а лише 4,2% населення – 35,7% доходу, у 2017 р. спостерігається майже така сама ситуація: 87,2% населення володіють всього 58,2% сукупного доходу, а 12,8% – 41,8%. Оскільки в умовах ринкової економіки не може бути суціль-



**Рис. 1. Диференціація життєвого рівня населення, 2000–2017 рр.**

Джерело: складено автором за даними джерела [4]



**Рис. 2. Крива Лоренца розподілу доходів населення України, 2012–2017 рр.**

Джерело: складено автором за даними джерела [4]

ної рівності, то соціальна політика держави повинна бути спрямована на те, щоб відхилення лінії кривої Лоренца від лінії абсолютної рівності не було надмірним.

Кількісну оцінку сумарної диференціації рівня доходів населення дає коефіцієнт Джині, який широко використовується в міжнародній практиці. Коефіцієнт Джині дає змогу виявити ступінь економічної поляризації суспільства в країні та дає можливість кількісно оцінити цю нерівність. На відміну від кривої Лоренца, яка показує значну диференціацію доходів населення України, коефіцієнт Джині показав протилежний результат (рис. 3).

За 2002–2015 рр. значення цього коефіцієнта змінилося з 29,05 до 25,5, тобто зменшилось на 22,2%. У 2015 р. Україна разом з Ісландією (23,6%), Словаччиною (23,7%), Норвегією (23,9%), Словенією (24,5%) та Чехією (25%) потрапила в лідери країн з найнижчою нерівністю доходів населення [6]. Уряди цих країн підтримують високий рівень соціального захисту та проводять політику вирівнювання доходів. В Україні значення коефіцієнта Джині у 2016 р. становило 25%, що порівняно з розвинутими країнами є одним з найнижчих показників, що має вказу-

вати на низьку диференціацію доходів населення, тобто незначну різницю між бідними та багатими. Наприклад, коефіцієнт Джині у високорозвинених країнах, таких як Данія, Німеччина, Франція, становив 27,4%, 30,1%, 29,2% відповідно. Але якщо розглядати якість і рівень життя населення України, то наша країна займає далеко не перші позиції у світових рейтингах. Таке заниження показника нерівності доходів населення пов'язане з багатьма причинами, такими як недостатня якість вибіркового обстеження домогосподарств, недоврахування неформального сектору економіки.

Оцінювання доходів населення України традиційно проводиться також за рівнем заробітної плати, яка найбільш легко піддається обліку. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин роль та значення заробітної плати як потужного стимулу до праці постійно зростає. Водночас практично неможливо зафіксувати значні доходи деякої частини громадян, одержувані в рамках «тіньової» економіки, розміри якої в Україні досягають 40–50% [3]. Згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [7] у 2014 р. рівень тіньової економіки України склав 42%, а у 2015 р. –

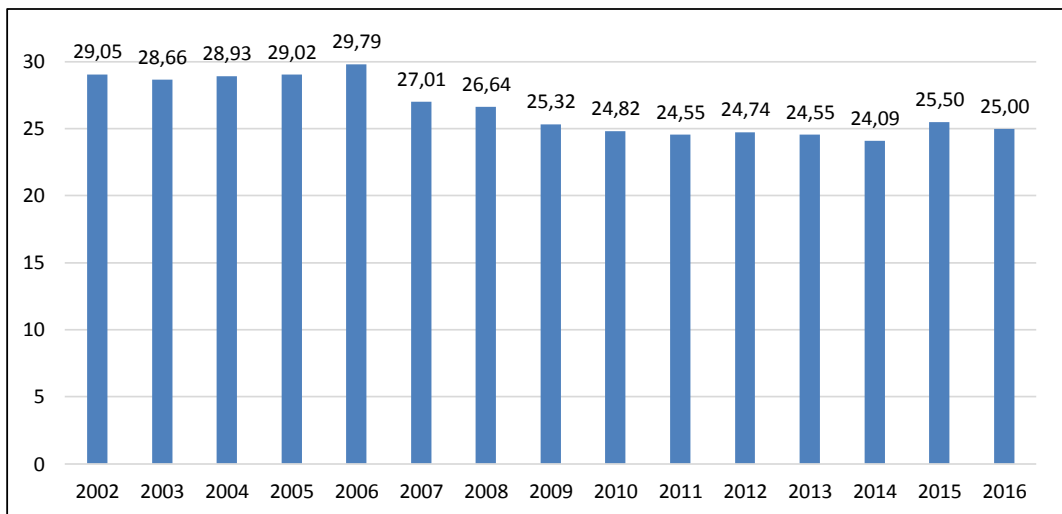


Рис. 3. Динаміка коефіцієнта Джині в Україні, 2002–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними джерела [6]

вже 47%, у 2016 р. він знизився до 36%, а за 9 місяців 2017 р. – ще до 33% ВВП.

Згідно з даними Державної служби статистики України [4] за 23 роки від 1995 р. динаміка середньомісячної заробітної плати показує значне зростання із 73 грн. до 7 104 грн. (табл. 2). Абсолютний приріст склав 7 031 грн., а темп приросту – 9 731,5, у середньому за рік заробітна плата зростала на 23,9%. Найменше зростання середньомісячної заробітної плати спостерігалось у 1998 р., 2009 р. та 2014 р., що повністю відповідає періодам економічних криз в Україні. Але, незважаючи на досить значний відсоток, говорити про суттєве покращення якості життя середньостатистичного українця неможливо. Інфляція, постійне зростання

цін на продукти харчування та товари першої необхідності, тарифів на житлово-комунальні послуги, цін на паливо та послуги призвели до значного зuboжіння населення країни. Згідно з даними Світового банку сьогодні за межею бідності перебувають 25% населення України, що на 10% більше, ніж у 2014 р. [8].

Якщо подивитись на середньомісячну заробітну плату населення в перерахунку на долари США, то можна отримати зовсім інші результати (табл. 2). Абсолютний приріст складає всього 214,5 доларів за 22 роки. Найбільший темп спаду був у 2014 році, який склав 37,7%, що стало відображенням різкої девальвації гривні. У 2017 році заробітна плата зросла до 256 доларів США. Для порів-

Таблиця 2

**Показники динаміки середньомісячної заробітної плати населення України  
(в розрахунку на одного штатного працівника), 1995–2017 рр.**

Рік	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Темп приросту (ланцюговий, %)	Середньомісячна заробітна плата, дол. США	Темп приросту (ланцюговий, %)
1995	73,00	–	41,50	–
1996	126,00	53,00	71,60	72,53
1997	143,00	17,00	76,60	6,98
1998	153,00	10,00	45,00	-41,25
1999	178,00	25,00	39,80	-11,56
2000	230,00	52,00	42,30	6,28
2001	311,00	81,00	58,30	37,83
2002	376,00	65,00	70,60	21,10
2003	462,00	86,00	86,70	22,80
2004	590,00	128,00	111,20	28,26
2005	806,00	216,00	159,60	43,53
2006	1 041,00	235,00	206,10	29,14
2007	1 351,00	310,00	267,50	29,79
2008	1 806,00	455,00	313,50	17,20
2009	1 906,00	100,00	238,00	-24,08
2010	2 239,00	333,00	282,90	18,87
2011	2 633,00	394,00	330,30	16,76
2012	3 026,00	393,00	378,60	14,62
2013	3 282,00	256,00	410,60	8,45
2014	3 480,00	198,00	255,80	-37,70
2015	4 195,00	715,00	194,90	-23,81
2016	5 183,00	988,00	202,00	3,64
2017	7 104,00	1921,00	256,00	26,73

Джерело: складено автором за даними джерел [4; 11]

няння, найбільший розмір середньомісячної заробітної плати у 2016 році був у Люксембурзі, де вона складала 3 722 дол. США, у Норвегії – 3 654 дол. США, Франції – 2 621 дол. США. У 2017 р. лідували Швейцарія з розміром середньої заробітної плати у 3 855 дол. США, Норвегія – 3 781 дол. США та Люксембург – 3 565 дол. США [9].

У доповіді “Global Wage Report 2016/17” [10] зазначено, що темпи зростання реальної заробітної плати в Україні у 2014 і 2015 рр. були від’ємними, склавши -6,5% та -20,2% відповідно. Це найбільші показники темпів спаду реальної заробітної плати по даних країн світу, які представлені в доповіді. Справді, згідно з даними Державної служби статистики України [4], індекс реальної заробітної плати за 2001–2017 рр. був найменшим у 2009 р., коли він склав 90,8%, у 2014 р. – 93,5%, у 2015 р. – 79,8%. Тобто, незважаючи на зростання заробітної плати у 2009 та 2014 рр. та досить істотне зростання рівня заробітної плати у 2015 р., її реальна цінність зменшилася за рахунок інфляційних процесів. Однак реальна заробітна плата в Україні в грудні 2016 р. вже була вище, ніж у грудні 2015 р., на 11,6%. Порівняно з листопадом 2016 р. в грудні 2017 р. реальна заробітна плата також зросла на 18,6%. Індекс реальної заробітної плати у 2016 р. перевищив 100%, досягши 109%, у 2017 р. – вже 119,1%, що свідчить про початок поступового виходу нашої держави з економічної кризи.

Показником, який характеризує інфляційні процеси в країні та має прямий вплив на купівельну спроможність населення, є індекс споживчих цін, або індекс інфляції. Динаміка індексу споживчих цін, зокрема на окремі товари та послуги, представлена на рис. 4. На графіку спостерігаються два піки, а саме у 2008 р. (122,3%) та 2015 р. (143,3%), темп приросту досяг свого найбільшого значення у 2014 р., а саме 24,28%, а у 2016 р. спостерігалось вже падіння індексу інфляції до значення 112,4% з темпом спаду 21,56%.

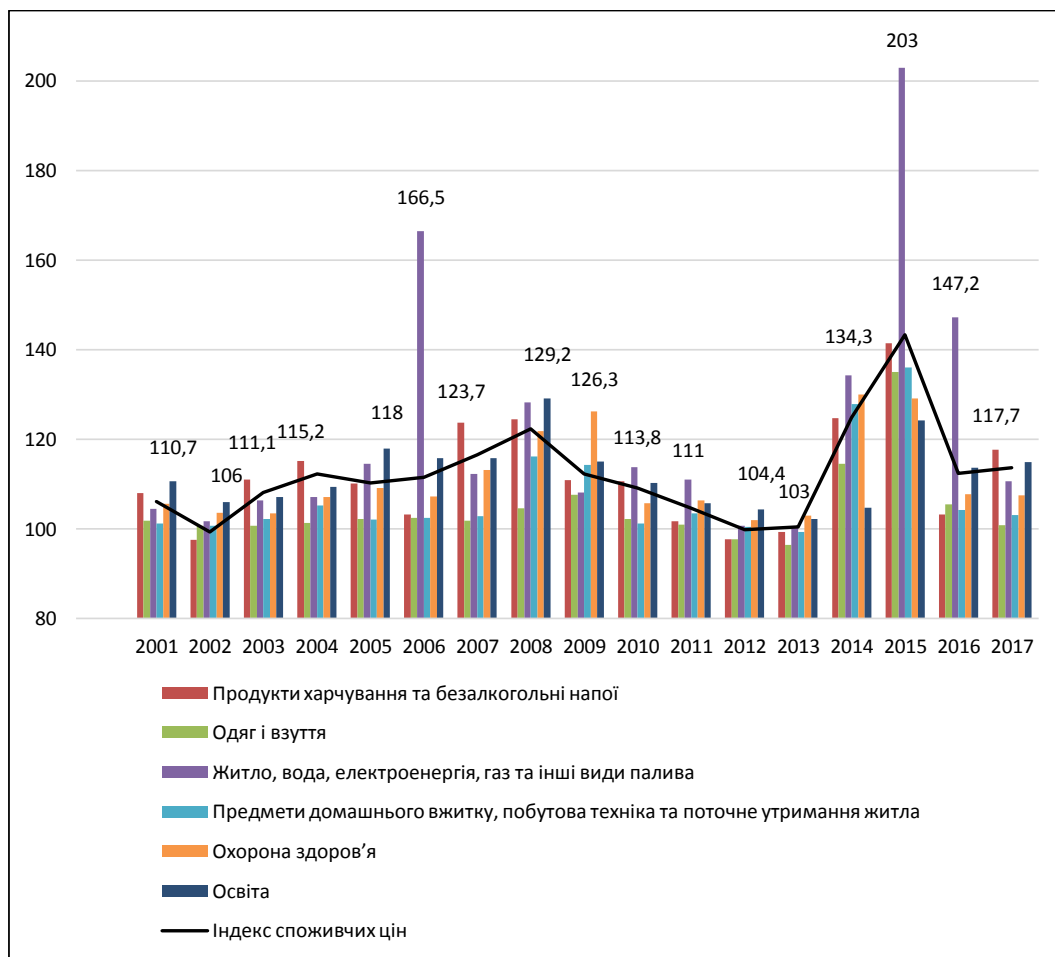
Індекси споживчих цін на окремі товари та послуги загалом мали подібну тенденцію. Але, як можна побачити з рис. 4, у 2006 р.

(темп приросту становить 45,29%), 2014 р. (33,9%) та 2015 р. (51,15%) спостерігалось різке збільшення індексу інфляції на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива. У 2016 р. цей індекс споживчих цін був на 27,49% менше, ніж у попередньому році, але порівняно з показниками інших видів товарів та послуг він все одно залишався майже на 30% більшим за інші показники.

Найчастіше за 17 років спостерігалось зростання цін на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива; освіту та продукти харчування й безалкогольні напої. Звісно, не менш важливим є зріст цін на охорону здоров’я та такі товари й послуги, як транспорт, зв’язок, відпочинок та культура. Але вказаний вище перелік товарів та послуг є основним для життєдіяльності людей та лідером у підвищенні цін, що призводить до зубожіння населення країни. Проблема бідності посилює поляризацію суспільства, що створює внутрішню напругу та політичну нестабільність у державі.

Стосовно ще одного показника соціальної захищеності громадян нашої держави, а саме середньорічної мінімальної заробітної плати, можна відзначити, що з 2000 по 2009 рр. її розмір за місяць був меншим за офіційно затверджений Верховною Радою України середньорічний прожитковий мінімум у місяць, причому різниця з 66,7% у 2000 р. поступово зменшувалась до 2% у 2009 р. (рис. 5), але вже з 2010 р. розмір мінімальної заробітної плати став вищим за прожитковий мінімум. З 1 січня 2018 р. мінімальна заробітна плата була підвищена до 3 723 грн., а прожитковий мінімум, згідно з даними Міністерства фінансів України, – з 1 700 грн до 1 853 грн. (з 1 грудня 2018 р.), різниця в середньому складає вже 109,6% [11]. Позитивна динаміка підвищення мінімальної заробітної плати поки що не привела до глобального покращення рівня життя населення країни та істотного розвитку середнього класу, оскільки для виконання цих завдань необхідно реформувати економіку країни, проводити соціально-економічні реформи, подолати військово-політичну кризу.



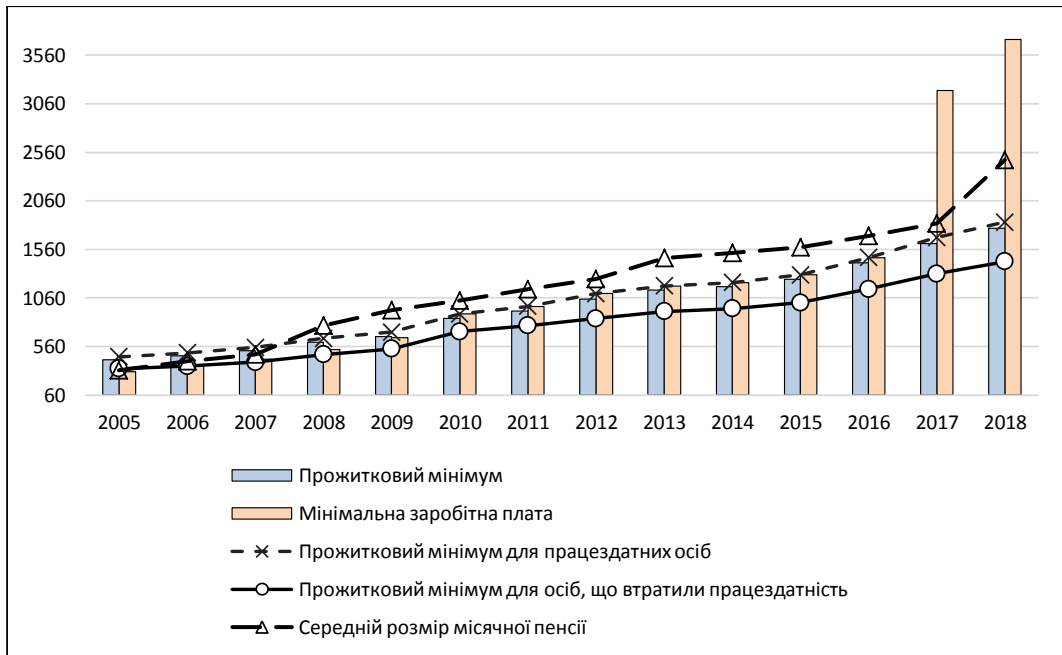


**Рис. 4. Динаміка індексів споживчих цін на товари та послуги, % до попереднього року, 2001–2017 рр.**

*Джерело: складено автором за даними джерела [4]*

Фактичний прожитковий мінімум, який більш реально відображає необхідний мінімальний дохід для життя людини, згідно з даними Міністерства соціальної політики та Державної служби статистики України, у 2000–2018 рр. перевищував законодавчо встановлений та розмір мінімальної заробітної плати. Міністерство соціальної політики України [12] повідомило, що фактичний розмір прожиткового мінімуму у цінах серпня 2018 р. в розрахунку на місяць на одну особу становив 3 215 грн., що на 81% вище, ніж законодавчо встановлений прожитковий

мінімум, і на 13,6% менше, ніж мінімальна заробітна плата. Аналіз динаміки середнього розміру місячної пенсії у 2000–2018 рр. показує, що з 2008 р. середній розмір пенсії дещо перевищував розмір прожиткового мінімуму, фактичного прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати. Але, незважаючи на перманентне підвищення розмірів пенсії, більшість пенсіонерів не має гідного рівня життя, оскільки, крім витрат на споживання, предмети першої необхідності, комунальні послуги тощо, у людей похилого віку існують суттєві потреби в медичному обслуговуванні,



**Рис. 5. Динаміка середньорічних показників прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати та середнього розміру місячної пенсії у 2000–2018 рр., грн.**  
*Джерело: складено автором за даними джерела [4]*

придбанні ліків, ціни на які постійно зростають. Це підтверджується даними спільного соціологічного дослідження «Соціально-політична ситуація в Україні» [13], в якому найважливішими соціально-економічними проблемами визначаються зростання цін (37%), низький рівень зарплат чи пенсій (36%), безробіття (27,1%) та високі комунальні тарифи (26,9%). До проблем, які потребують негайного вирішення, відносяться також висока вартість та низька якість медичних послуг, подолання соціального розшарування, прірви між бідними та багатими.

Аналіз динаміки середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010–2017 рр. показав значну диференціацію в галузевому розподілі оплати праці робітників [4]. За досліджувані роки найбільший темп приросту зафіксовано в авіаційному транспорті (347,5%), сільському, лісовому та рибному господарствах (312,88%), а також в оптовій та роздрібній

торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (302,05%). Ще дві галузі продемонстрували досить значне збільшення заробітної плати, а саме сфери інформації та телекомунікації і фінансової та страхової діяльності. Найменші темпи приросту зафіксовано у сферах водопостачання, каналізації, поводження з відходами, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

Найбільш оплачуваними видами діяльності у 2017 р. були авіаційний транспорт (31 088 грн.), фінансова та страхова діяльність (12 865 грн.), інформація та телекомунікації (12 018 грн.) і професійна, наукова та технічна діяльність (10 039 грн.). При цьому у сфері державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування та сфері освіти було найбільше підвищення рівня середньомісячної заробітної плати, а саме на 57,4% та 55,4% відповідно. Проте варто відзначити найнижчий рівень заробітної плати, а саме 4 977 грн., зафіксований у сфері охорони здо-

ров'я та надання соціальної допомоги. Це на 84% менше, ніж в авіаційному транспорті, на 59% менше, ніж у фінансовій та страховій діяльності, а також інформації та телекомунікації, на 50,4% менше, ніж у професійній, науковій та технічній діяльності.

Диференціація розміру середньомісячної заробітної плати та загальною доходів населення є чинником соціально-економічної нестабільності в Україні, що приводить до підвищення соціальної напруженості в державі, перекосів у сфері зайнятості, збільшення проявів вторинної та неформальної форм зайнятості, підвищення рівня міграції працездатного населення, падіння рівня життя громадян нашої країни.

Тенденцією, характерною для соціально-трудової сфери, є також зростання регіональної диференціації рівня бідності населення. Так, у 2017 році найбільший рівень середньомісячної заробітної плати штатних працівників зафіксовано в промислово розвинених регіонах країни, а саме в м. Києві (11 135 грн.), Донецькій (7 764 грн.) та Київській областях (7 188 грн.), найнижчий рівень зафіксовано в Тернопільській області із середньою заробітною платою у 5 554 грн., що на 28,5% нижче, ніж у Донецькій області [4]. Регіональний аспект бідності обумовлений відмінностями в економічному потенціалі територій, переважанням в окремих областях

України нерентабельних підприємств депресивних секторів економіки, слабким рівнем пристосування населення до нового типу економічних відносин, незадовільною структурою зайнятості.

Аналіз та прогнозування динаміки доходів громадян України, зокрема їх найважливішої складової, а саме заробітної плати, є суттєвим етапом розроблення державної політики у сфері регулювання надмірної диференціації населення за рівнем доходів та подолання бідності. Моделювання динаміки середньої заробітної плати дає можливість відстежити її тенденції та спрогнозувати зміни на майбутній період. Для побудови прогнозу на 12 місяців часового ряду середньої заробітної плати на основі щомісячних даних за період із січня 2002 р. по липень 2018 р. використано метод Бокса-Дженкінса (ARIMA), для чого вихідний нестационарний ряд був перетворений за допомогою взяття першої різниці та логарифмування (табл. 3).

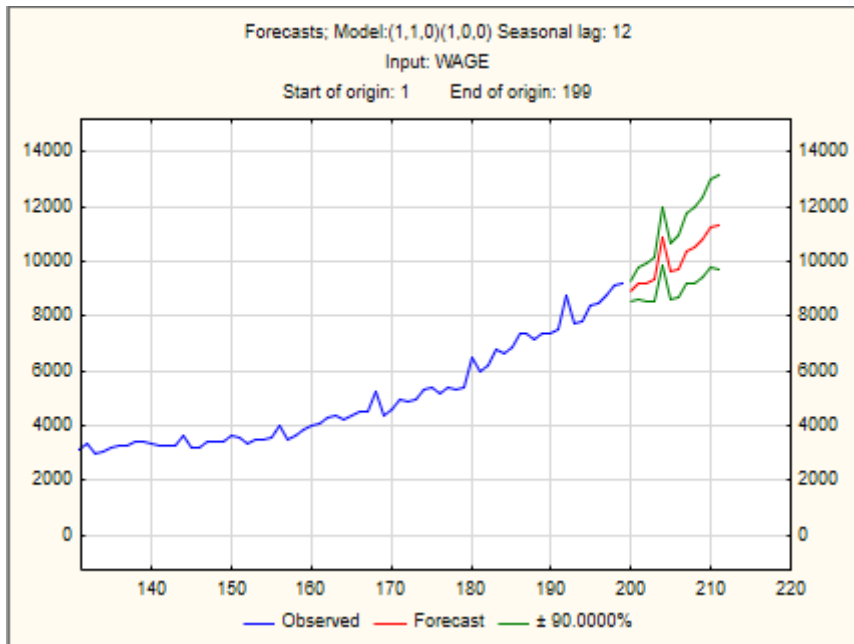
У табл. 3 наведено отримані прогнозні значення, в першій колонці наведено точкові оцінки величин часового ряду, у двох наступних – довірчий інтервал 90%, в який потраплять з ймовірністю у 90% істинні значення величини зміни середньої заробітної плати. На рис. 6 показано прогноз з довірчими інтервалами щомісячної зміни середньої заробітної плати.

Таблиця 3

**Прогнозні дані середньої заробітної плати, грн.**

Період	Прогноз	Нижні 90%	Верхні 90%
Серпень 2018 р.	8 905,06	8 529,026	9 297,68
Вересень 2018 р.	9 184,13	8 638,341	9 764,40
Жовтень 2018 р.	9 214,63	8 547,624	9 933,69
Листопад 2018 р.	9 334,52	8 558,250	10 181,20
Грудень 2018 р.	10 852,19	9 847,865	11 958,93
Січень 2019 р.	9 606,85	8 637,092	10 685,48
Лютий 2019 р.	9 744,00	8 685,832	10 931,08
Березень 2019 р.	10 391,83	9 189,906	11 750,95
Квітень 2019 р.	10 506,16	9 221,861	11 969,32
Травень 2019 р.	10 791,65	9 405,762	12 381,75
Червень 2019 р.	11 275,34	9 761,516	13 023,92
Липень 2019 р.	11 309,01	9 728,010	13 146,95

*Джерело: розроблено автором*



**Рис. 6. Прогноз середньої заробітної плати населення України на 12 місяців**

Отже, на наступні дванадцять місяців прогнозується зростання середньої заробітної плати із середньою щомісячною зміною у 429,96 грн. та стандартним відхиленням у 462,53 грн. за умови незмінності протягом прогнозного періоду нині наявних факторів, що впливають на середню заробітну плату, та взаємозв'язків між ними. Темп зростання очікується у 27%, що на 2% менше, ніж у попередні 12 місяців. Загальна тенденція зростання середньої заробітної плати населення України залишається, але поки що вона не є показником підвищення рівня життя громадян з огляду на інфляційні процеси та загальну макроекономічну нестабільність, зокрема на ринку праці.

Оскільки основний дохід найманих працівників становить заробітна плата, державі необхідно збільшувати та захищати реальні доходи громадян (особливо в бюджетній сфері), активно впроваджувати ефективні системи оплати праці, економічно обґрунтовані методи формування фондів оплати праці, які орієнтовані в бюджетній сфері на кінце-

вий результат. Потрібно істотне підвищення питомої ваги заробітної плати у виробленій продукції, послугах та грошових доходах населення. Реформування потребує також система встановлення прожиткового мінімуму, що визначає межу бідності. Він повинен визначатись не показниками споживчого кошика, а мінімальним споживчим бюджетом або, згідно з досвідом високорозвинених держав, у відсотках до середніх доходів людини (40–50%).

Загалом питання подолання бідності як фактору надмірної диференціації населення за рівнем доходів потребує ефективного державного регулювання. Важливо підвищити роль та відповідальність держави у виконанні соціальних гарантій, а саме забезпеченні мінімальних соціальних стандартів державних гарантій (мінімальні розміри оплати праці, допомог та виплат), які відповідають прожитковому мінімуму. Вжиття комплексних заходів має вживатися за такими напрямками, як економічне зростання, ефективна зайнятість, підвищення реальної заробітної

плати, загальне поліпшення макроекономічної ситуації та вихід з кризи. Політика держави повинна реалізовуватися з урахуванням стимулюючого ефекту, що підвищує мотивацію до нарощування темпів соціально-економічного розвитку, ефективного використання власних ресурсів, залучення інвестицій в розвиток наукоємних та високотехнологічних виробництв, виробничої інфраструктури, інноваційного та інформаційного секторів економіки, створення робочих місць з високою доданою вартістю.

Зростання виробництва забезпечить трудову зайнятість та підвищення доходів громадян країни. Це дасть змогу населенню, яке працює, забезпечувати себе та своїх утриманців достатньою мірою, знизити ризики бідності перш за все для категорії працездатних громадян та їх сімей. Зростаючий економічний ефект дасть можливість вивести працівників бюджетної сфери з категорії малозабезпечених, а також здійснювати соціальні трансферти, піднімаючи доходи їх одержувачів до рівня прожиткового мінімуму, що скоротить бідність непрацездатного населення.

Важливими напрямками подолання надмірної диференціації доходів населення є соціальна інтеграція бідного населення, забезпечення вирівнювання доступу до ресурсів, освіти, медичного обслуговування, соціальної інфраструктури тощо, що визначає розвиток людського капіталу, який є важливим фактором економічного зростання. Як заходи прямого впливу на категорію населення, чії доходи нижчі за прожитковий мінімум, ефективними є комплексні цільові програми подолання бідності, що включають соціальну допомогу у зв'язку з важкою

життєвою ситуацією та соціальне обслуговування нездатних до самозабезпечення громадян, навчання (перенавчання), підвищення кваліфікації, створення та збереження робочих місць, стимулювання ефективної зайнятості для працездатного населення.

**Висновки.** Важливою особливістю нинішнього етапу розвитку нашої країни є подолання посткризових подій, які сповільнили процеси економічного зростання та збільшили економічну бідність в країні. Джерелом добробуту працездатного населення все частіше перестає бути офіційна заробітна плата, а особливо в деяких сферах економічної діяльності, малих містах та селищах, де економіка визначається вузьким колом підприємств неінноваційних галузей промисловості. Нормативно встановлені розміри оплати праці не дають змогу працівникам офіційно отримувати гідну винагороду за свою працю, що приводить, зокрема, до істотних розмірів тіньової економіки. Одним з важливих факторів, що визначають параметри сформованої нерівності доходів, є наявна поляризація оплати праці.

Соціально-економічні показники рівня життя демонструють, що протягом останніх років залишаються не вирішеними багато проблем у сфері соціального забезпечення та доходів населення, такі як низький розмір пенсій та прожиткового мінімуму, досить велика кількість населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими за фактичний прожитковий мінімум. Статистичні дані в Україні свідчать про часткове поліпшення ситуації в цьому напрямі, але диференціація в розподілі доходів досі залишається надмірно високою.

### Список використаних джерел:

1. Лібанова Е. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність. Економіка України. 2014. № 3. С. 4–19.
2. Коваль Н. Соціально-економічна нерівність в Україні та світі: проблеми оцінювання та шляхи їх вирішення. Економіка та держава. 2016. № 2. С. 46–50.
3. Юрчик Г., Самолюк Н. Оцінювання диференціації доходів населення України з урахуванням їх тіньової компоненти. Демографія та соціальна економіка. 2016. № 3. С. 133–144.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. Україна: час вибору. URL: [http://old.razumkov.org.ua/upload/Brochure\\_EU-CU-7-2013.pdf](http://old.razumkov.org.ua/upload/Brochure_EU-CU-7-2013.pdf).

6. The World Bank. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=SI.POV.GINI&country>.

7. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=11ee7fbd-37c3-49f0-81e8-5c70a931a032&title=RivenTinovoiEkonomikiUkrainiZa9-Misiatsiv2017-Sklav33-VidVyp>.

8. Бідних в Україні зараз більше, ніж п'ять років тому. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2500636-bidnih-v-ukraini-zaraz-bilse-niz-pat-rokiv-tomu-svitovij-bank.html>.

9. Eurostat: офіційний сайт. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

10. Global Wage Report 2016/17. URL: <https://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2016/lang--en/index.htm>.

11. Ставки, індекси, тарифи. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/wagemin>.

12. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/15905.html>.

13. Соціально-політична ситуація в Україні (спільне соціологічне дослідження). URL: <http://razumkov.org.ua/novyny-tsentru/sotsialno-politychna-sytuatsiia-v-ukraini-spilne-sotsiologichne-doslidzhennia>.

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-19>

УДК 336.71

**Мещеряков А.А.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри грошового обігу  
та банківської справи,  
Університет митної справи та фінансів

### **ОПТИМІЗАЦІЯ ВИЗНАЧЕННЯ ТАРИФІВ БАНКІВ ЩОДО БЕЗГОТІВКОВИХ ПЕРЕКАЗІВ У ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМАХ**

*У статті проаналізовано сучасні підходи до організації роботи платіжних систем банків. Запропоновано авторський підхід до калькуляції собівартості та ціни банківських переказів у межах наявних платіжних систем. Розглянуто можливі шляхи зниження тарифів на безготівкові перекази за рахунок перерозподілу доходів всередині банку.*

**Ключові слова:** платіжна система, собівартість банківського переказу, джерела формування та використання ресурсів, хронометраж, витрати на працівника, джерела зменшення тарифів, клієнт-банк, SWIFT, залучення-розміщення банківських ресурсів.

*В статье проанализированы современные подходы к организации работы платежных систем банков. Предложен авторский подход к калькуляции себестоимости и цены банковских переводов в пределах имеющихся платежных систем. Рассмотрены возможные пути снижения тарифов на безналичные переводы за счет перераспределения доходов внутри банка.*

**Ключевые слова:** платежная система, себестоимость банковского перевода, источники формирования и использования ресурсов, хронометраж, расходы на работника, источники уменьшения тарифов, клиент-банк, SWIFT, привлечение-размещение банковских ресурсов.

### **Meshcheryakov A.A. OPTIMIZATION OF DEFINITION OF TARIFFS OF BANKS FOR NON-CASH TRANSFERS IN A PAYMENT SYSTEM**

*The article proposes an analysis of modern approaches to the organization of payment systems. The author's approach to cost estimation and the price of bank transfers within the limits of existing payment systems is offered. Possible ways of reducing tariffs for cashless transfers due to redistribution of income within the bank are considered. The payment system is an element of the financial infrastructure, which significantly influences the efficiency of economic management and the implementation of the monetary policy of the state. Therefore, the availability of a reliable and fast-paying system of payments and payments is the basis for the development of any economy. The proposed approach to calculating the cost of non-cash transfers involves: definition of bank units that perform settlement services and the number of employees of these divisions; expenses for the maintenance of units involved in conducting calculations in the cost indicator per employee; indicators of the complexity of individual operations within the framework of settlement services; number of operations performed, taking into account non-client payments. We can see the possibility of reducing the cost of transfers, taking into account the possibility of using "non-lower" level of balances on current accounts of clients in short-term, but returnable assets, which includes interbank loans. In order to determine which resource sources the bank used to form separate asset items, the balance of articles is grouped according to the economic content and the difference between the corresponding economic substance is determined. Funds on demand deposits are placed in highly liquid non-performing assets and low-yielding liquid assets, in particular, in interbank loans. The amount of income received as a result of using this category of resources should be a source of lowering the cost of bank transfer services. The use of intrabank revenues to cover the costs associated with the provision of settlement services is a source of tariff reduction by non-cash remittance, which is one of the main and most widespread types of bank services.*

**Key words:** payment system, cost of a bank transfer, sources of formation and use of resources, timing, costs per employee, sources of tariff reduction, client-bank, SWIFT, attraction-placement of banking resources.

**Постановка проблеми.** Необхідною передумовою ефективного функціонування економічної спільноти є наявність надійної та швидкодіючої системи платежів та розрахунків. Платіжна система є елементом фінансової інфраструктури, який суттєво впливає на ефективність управління економікою та втілення монетарної політики держави.

На банки покладено макроекономічну функцію щодо організації системи безготівкових розрахунків з використанням внутрішніх та міжнародних платіжних систем. Банки здійснюють витрати, пов'язані з проведенням безготівкових платежів, які формують їх собівартість та повинні компенсуватися споживачами шляхом оплати тарифу за переказ. Банк розраховує вартість послуги, але не завжди отриманий результат задовольняє споживача та дає змогу встановити таку ціну, яка компенсує банківські витрати. Конкурентна боротьба за клієнта примушує банки встановлювати тариф не на підставі фактичної вартості послуги, а на рівні ціни банків-конкурентів.

**Мета статті** полягає у визначенні можливостей щодо оптимізації ціноутворення на безготівкові перекази банку в межах чинних платіжних систем.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

- аналіз організації роботи платіжних систем;
- визначення методики розрахунку собівартості банківських переказів;
- пошук внутрішніх джерел зменшення тарифів, що дасть можливість залучити для обслуговування більшу кількість клієнтів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню питань, що стосуються безпеки платіжної системи в Україні, присвячено роботи провідних вітчизняних та зарубіжних учених, таких як О. Вовчак, Г. Ішук, В. Коваль, В. Кравчук, С. Міщенко, А. Прем'єрова, Т. Сможенко, Г. Шпаргало, Г. Шавкун.

Питанням відносин підприємств з банками щодо розрахунково-касового обслуговування присвятили свої праці такі вчені-економісти, як С. Головка, О. Криницька, Д. Кулик, О. Кушнір.

Платіжна система – це «інституційне утворення, в основі якого лежить сукупність звичаїв, норм та правил, договірних відносин, технологій, технічних засобів, методик та організації розрахунків, за допомогою яких всі учасники можуть здійснювати фінансові операції і розрахунки один з одним» [1].

Для певних типів ринків та платіжних систем характерні відповідні платіжні операції, класифікація яких наведена на рис. 1.

Важливими показниками обсягів розрахункових операцій є кількість клієнтів та кількість відкритих рахунків.

Станом на 1 січня 2017 року відкрито рахунків на суму 108,9 млн. грн. Найбільшу питому вагу складають поточні рахунки в національній валюті суб'єктів господарської діяльності та фізичних осіб, що становлять 75,13% від загальної суми відкритих рахунків, відповідні вкладні рахунки складають 14,75%. Щодо рахунків в іноземній валюті, то поточні складають 8,54%, а вкладні – 1,59% від загальної суми відкритих рахунків [4].

На рис. 2 представлено класифікацію видів платіжних систем України.

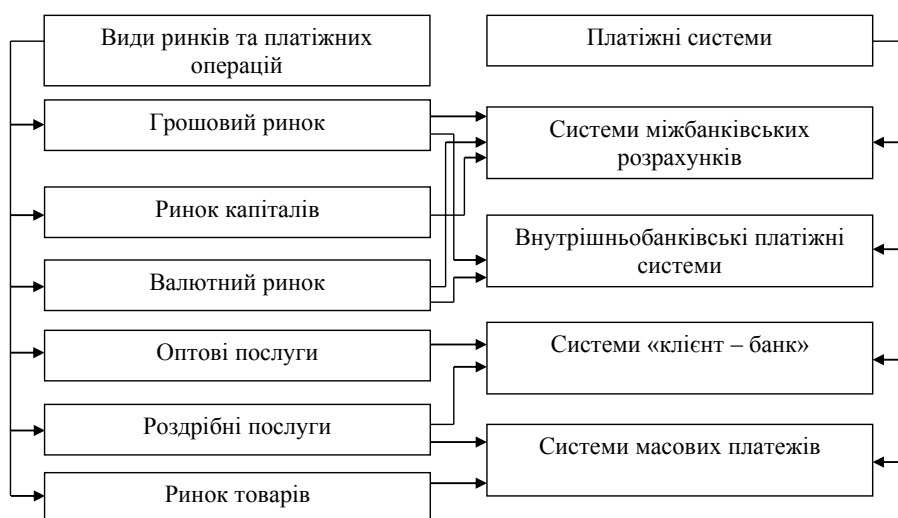
Сьогодні банкам необхідно вдосконалювати розрахунково-касове обслуговування клієнтів за рахунок оптимізації внутрішніх технологічних процесів та привабливої тарифної політики.

Приклад формування продуктового ряду сучасного банку наведено в табл. 1.

Основою розрахунку собівартості розрахункових послуг банку є найбільш точний метод, а саме хронометраж робочого часу на їх проведення, а також визначення матеріальних витрат на цей процес. Можна стверджувати, що ключовим моментом в процесі визначення собівартості є час, витрачений на надання послуги, а якщо точніше, – час, витрачений на виконання технологічних операцій, здійснюваних під час надання тієї чи іншої банківської послуги [6].

**Виклад основного матеріалу.** Ми погоджуємося з тим, що оптимальним варіантом розрахунку вартості банківських переказів є час, витрачений на надання послуги. На





**Рис. 1. Взаємозв'язок характеру платіжних операцій та типу платіжних систем [2]**



**Рис. 2. Класифікація платіжних систем України [3]**

основі витрат часу слід розподіляти матеріальні витрати банку між різними напрямками його діяльності.

Світова банківська практика має стандартний підхід до визначення собівартості банківських послуг з використанням хронометражу, що включає такі етапи:

1) складання списку робочих етапів, що пов'язані з технологією надання послуги;

2) визначення витрат часу й матеріалів на кожному робочому етапі;

3) визначення вартості витрачених матеріалів та робочого часу на кожному робочому етапі.

Слід також враховувати, що частину безготівкових переказів банк проводить за власними напрямками господарської діяльності. Це не пов'язане з оплатою, але вимагає витрат трудових та матеріальних ресурсів.

Таблиця 1

**Основні послуги розрахунково-касового обслуговування в АТ «Ощадбанк»**

Розрахункове обслуговування	Касове обслуговування
Переказ безготівкових коштів з рахунку клієнта	Прийом готівкових коштів на поточний рахунок клієнта через касу банку (торговельна виручка, фінансова допомога тощо).
Міжнародні перекази в іноземній валюті (система SWIFT)	Видача готівкових коштів з поточного рахунку клієнта (на відрядження, представницькі витрати тощо).
Договірне списання банком коштів з рахунку клієнта	Прийом платежів готівкою від юридичних осіб, підприємців та фізичних осіб на користь корпоративного клієнта банку за реалізовану продукцію (роботи або послуги).
Обслуговування системи віддаленого доступу «клієнт – банк»	Прийом та обмін не придатних для обігу банкнот національної валюти на придатні для обігу банкноти.

Джерело: побудовано на основі джерела [5]

Таблиця 2

**Приклад розрахунку суми місячних витрат на одного працівника функціонального підрозділу банку**

Види видатків	Сума	Загальна кількість працівників	Витрати на одного працівника
<i>1. Видатки на утримання</i>	72 940		
Обслуговування оргтехніки	1 750		
Ремонт основних засобів	4 831		
Господарчі видатки	8 522		
Орендні платежі	26 247		
Комунальні платежі	4 601		
Охорона	1 461		
Амортизаційні відрахування	12 757		
Операційні видатки	12 771		
<i>2. Фонд заробітної плати</i>	217 572		
Заробітна плата	100 282		
Відрахування в бюджет	69 674		
Премії	47 616		
<b>УСЬГО ВИДАТКІВ</b>	<b>290 512</b>	<b>25</b>	<b>11 620,48</b>

Примітка: цифрові дані є умовними

Пропонований підхід до розрахунку вартості безготівкових переказів передбачає:

- визначення підрозділів банку, що здійснюють розрахункове обслуговування, та кількості працівників цих підрозділів;

- визначення витрат на утримання підрозділів, що беруть участь у проведенні розрахунків, на основі показника витрат на одного працівника;

- показники трудомісткості окремих операцій в рамках розрахункових послуг;

- кількість проведених операцій з урахуванням неклієнтських платежів.

Для того щоб не ускладнювати модель розрахунку, пропонуємо вважати, що в системі банку всі операції, пов'язані з проведенням безготівкових платежів, здійснюються управлінням розрахунково-касового обслуговування.

Щодо кількості працівників підрозділу, то вона визначається з огляду на нормативи завантаження, що визначаються на підставі хронометражу витрат часу на виконання кожної операції.

Для розрахунку вартості переказу необхідно встановити кількість дебетових трансакцій, проведених працівником. Вона визначається

Таблиця 3

Приклад розрахунку суми місячних витрат на оброблення різних переказів

Вид операцій	Кількість переказів за місяць	Кількість працівників	Витрати на одного працівника	Усього витрат
Операції системи «клієнт – банк»	117 722	15	11 620,48	174 307
Перекази через систему SWIFT	8 823	7		81 343,4
Безкоштовні перекази	9 549	3		34 861,4
Разом	136 094	25		290 512

Примітка: цифрові дані є умовними

Таблиця 4

Приклад розрахунку різниці між джерелами ресурсів та напрямками їх розміщення

Активи	Сума	Пасиви	Сума	Різниця
Ліквідні активи	60 313 998	Вклади до запитання	62 899 379	2 585 381
Міжбанківський кредит	43 786 373	Міжбанківський кредит	41 051 816	-2 734 557
Комерційні кредити	96 466 037	Строкові	14 336 394	-82 129 643
Цінні папери	9 087 530	Цінні папери	6 358 195	-2 729 334
Кошти у розрахунках	28 934 980	Кошти у розрахунках	113 732 791	84 797 811
Недохідні активи	17 355 028	Капітал	19 238 871	1 883 842
Дебіторська заборгованість	23 682 757	Кредиторська заборгованість	22 009 257	-1 673 500
Баланс	279 626 702		279 626 702	0

Примітка: цифрові дані є умовними

на підставі даних аналізу аналітичних форм внутрішнього обліку (наприклад, аналіз дебетових трансакцій). З цих форм беруться дані про перекази, що надходять через систему «клієнт – банк», які потім поділяються на платні та безкоштовні (якщо банк проводить безкоштовні перерахування коштів у своїй філіальній мережі), перекази щодо господарської діяльності банку, перекази через систему SWIFT.

В моделі приймаємо співвідношення трудомісткості оброблення системи «клієнт – банк» та через систему SWIFT як 1 : 1,7 та відповідне цьому співвідношенню розділення витрат.

$$\begin{cases} 117722 * \text{собівартість}_{\text{клієнт-банк}} + 8823 * \text{собівартість}_{\text{swift}} = 290512 \\ \text{собівартість}_{\text{swift}} : \text{собівартість}_{\text{клієнт-банк}} = 1,7 \end{cases}$$

Собівартість переказу в системі «клієнт – банк» становить 2,2 грн.

Собівартість переказу в системі SWIFT складає 3,7 грн.

Наступне завдання полягає у визначенні можливостей щодо зниження собівартості переказів.

Такі можливості ми бачимо в урахуванні можливості використання «незнижуваного»

рівня залишків на поточних рахунках клієнтів у короткострокових, але доходних активах, до яких належить міжбанківський кредит.

Для визначення того, які ресурсні джерела використовувались банком для формування окремих статей активів, проводиться групування статей балансу за економічним змістом, а також визначається різниця між відповідними статтями за економічною сутністю.

На основі цього підходу складаємо схему руху внутрішньобанківських грошових потоків.

Звичайними стрілками зазначено напрямки руху джерела ресурсів до відповідної статті активу, стрілка курсором вказує на залишок пасиву після покриття пріоритетної для цього джерела статті активу.

Не покрита вільними внесками до запитання різниця між позиченими та розміщеними міжбанківськими кредитами фондується за рахунок інших джерел.

Знаючи те, в якому обсязі залишки коштів на рахунках вкладів до запитання використані в активах (в нашому прикладі він становить 2 585 381 грн.), можемо на підставі

Негативні різниці між активами та пасивами		Міжбанківський кредит
Позитивні різниці між активами та пасивами		-2 734 557
Вклади до запитання	2 585 381	- 149176 ↓

**Рис. 3. Кошти акумульованих вкладів до запитання, використані в міжбанківському кредитуванні**

середньозваженої вартості залучення ресурсів (в нашому прикладі вона складає 5% річних) визначити суму місячного внутрішньобанківського платежу за ресурси:

$$2\,585\,381 * 0,05 / 12 = 10\,772 \text{ грн.}$$

Під час корегування суми витрат, пов'язаних з проведенням безготівкових переказів, на внутрішньобанківський платіж за використання ресурсів з рахунків вкладів до запитання собівартість транзакції становитиме:

$$\begin{cases} 117722 * \text{собівартість}_{\text{клієнт-банк}} + 8823 * \text{собівартість}_{\text{swif}} = 290512 - 10772 \\ \text{собівартість}_{\text{swif}} : \text{собівартість}_{\text{клієнт-банк}} = 1,7 \end{cases}$$

Собівартість переказу в системі «клієнт – банк» становить 2,1 грн.

Собівартість переказу в системі SWIFT складає 3,6 грн.

**Висновки.** Платіжна система є елементом фінансової інфраструктури, який суттєво впливає на ефективність управління економікою та втілення монетарної політики держави. Тому наявність надійної та швидкодіючої системи платежів та розрахунків є основою розвитку будь-якої економіки.

Пропонована методика розрахункового обслуговування клієнтів дає змогу за невеликих витрат часу та матеріальних ресурсів одержати досить достовірні дані про вартість та прибутковість або збитковість банківських послуг.

Кошти на рахунках вкладів до запитання розміщуються у високоліквідних недохідних активах та низько дохідних ліквідних активах, зокрема у міжбанківському кредиті. Сума доходів, що отримана в результаті використання цієї категорії ресурсів, повинна стати джерелом зниження вартості послуг з банківського переказу.

Використання внутрішньобанківських доходів для покриття витрат, пов'язаних зі здійсненням розрахункового обслуговування, є джерелом зменшення тарифу за безготівковими переказами, які є одним з основних та поширених видів послуг банку.

Зменшення тарифу дасть змогу банку досягти важливих конкурентних переваг та збільшити обсяг продажу розрахункових послуг, що автоматично підвищить рівень комісійних доходів.

**Список використаних джерел:**

1. Байдукова Н. Методология формирования и функционирования платежной системы: автореф. дисс. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.10; Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2007. URL: <http://www.dissercat.com/content/metodologiyaformirovaniya-i-unktsionirovaniya-platezhnoisistemy>.
2. Волохага В., Чубенко А. Функціонування платіжних систем України на сучасному етапі їх розвитку. Молодий вчений. 2014. № 7 (10). С. 63–67.
3. Вовчак О., Шпаргало Г., Андрейків Т. Платіжні системи: навч. посібник. Київ: Знання, 2008. 341 с.
4. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
5. Річний звіт АТ «Ощадбанк» за 2016 рік. URL: [https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/483/SSBU\\_16fsu\\_separate.pdf](https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/483/SSBU_16fsu_separate.pdf).
6. Буркин М. и др. Хронометрирование банковских операций. Банковские технологии. 2001. № 4. С. 70.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-20>  
УДК 336.711.65

**Науменкова С.В.**

доктор економічних наук, професор,  
Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка

**Міщенко С.В.**

доктор економічних наук, доцент,  
ДВНЗ «Університет банківської справи»

### **ОВЕРСАЙТ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ НА ЗАСАДАХ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО НАГЛЯДУ**

*Забезпечення стабільності грошового обігу та функціонування платіжного обороту потребують посилення регулювання платіжних систем та нагляду за ними, що здійснюється центральним банком шляхом їх оверсайту. Головними напрямками оверсайта платіжних систем повинні бути забезпечення операційної надійності платіжних послуг та підтримка стійкості платіжної інфраструктури шляхом запровадження ризик-орієнтованого підходу до оверсайта платіжних систем, уточнення критеріїв визначення важливості платіжних систем, забезпечення організаційного розподілу реалізації функцій оверсайта та здійснення операційних процедур у власних платіжних системах центральним банком, підвищення рівня захисту інформації в платіжних системах і запровадження оверсайта окремих платіжних інструментів.*

**Ключові слова:** платіжна система, платіжний інструмент, платіжна послуга, платіжна інфраструктура, нагляд, оверсайт.

*Обеспечение стабильности денежного обращения и функционирование платежного оборота требуют усиления регулирования платежных систем и надзора за ними, что осуществляется центральным банком на основе их оверсайта. Главными направлениями оверсайта платежных систем должны быть обеспечение операционной надежности платежных услуг и поддержка устойчивости платежной инфраструктуры путем внедрения риск-ориентированного подхода к оверсайту платежных систем, уточнение критериев определения важности платежных систем, обеспечение организационного распределения реализации функций оверсайта и осуществления операционных процедур в собственных платежных системах центральным банком, повышение уровня защиты информации в платежных системах и внедрение оверсайта отдельных платежных инструментов.*

**Ключевые слова:** платежная система, платежный инструмент, платежная услуга, платежная инфраструктура, надзор, оверсайт.

### **Naumenkova S.V., Mishchenko S.V. OVERSIGHT OF PAYMENT SYSTEMS BASED ON RISK-ORIENTED SUPERVISION**

*Payment systems are an important component of the financial sector, and the efficiency of their functioning directly impacts the stability of the national currency and the stability of monetary circulation. The main tasks of the payment systems include: maintaining the stability of the money turnover, providing market participants with means of payment and payment instruments, reliable functioning of payment and settlement mechanisms, promoting the dynamic development of the national economy. The current stage of development of payment systems is characterized by an increase in the number and cost of transfers, the creation of "hybrid" systems that combine real-time transfer of funds with the mechanism of netting, increasing the number and proportion of transfers for small amounts that are carried out through wholesale payment systems, as well as the development of cross-border transfers. One of the main tasks of regulating the payment systems activity is the management of the risks arising from the transfer of funds and those inherent to individual participants of payment systems. These risks include: credit risk, liquidity risk, operational risk, environmental risk, settlement risk. The role of central banks in regulation*

*and oversight payment systems is to ensure the stability and efficiency of the payment infrastructure, operational reliability of payment services, as well as in the organization of international cooperation in a field of payment systems oversight. Effective payment systems oversight is based on the principles of transparency, consistency, system approach and adoption of internationally recognized standards. The object of special attention should be systemically important payment systems, retail payment systems, which include domestic and international cards payment systems and money transfer systems, payment systems for transactions with securities, electronic money systems, as well as the activities of members and participants of international payment systems created by non-residents. In order to ensure a consistent application of international oversight standards the National Bank of Ukraine focuses on the objectives of safety and efficiency, adapting risk-oriented approach to the oversight of payment systems.*

**Key words:** *payment system, payment instrument, payment service, payment infrastructure, supervision, oversight.*

**Постановка проблеми.** Платіжні системи є важливою складовою грошової системи країни, а ефективність їх функціонування безпосередньо впливає на забезпечення стабільності національної грошової одиниці та стійкість грошового обігу. Одним з найважливіших та найбільш динамічних сегментів світового ринку фінансових послуг залишаються платежі. У 2016 р. глобальні обсяги платіжних операцій у 5,5 разів перевищили світовий ВВП та оцінювались у 420 трлн. дол. США, а дохід від надання платіжних послуг складав 20–25% загального доходу від банківських послуг. Згідно з прогнозом “The Boston Consulting Group” у 2016–2026 рр. щорічні прирости обсягів платежів на ринках, що розвиваються, складатимуть 8%, а на розвинених ринках – 4% [32]. З огляду на це актуалізуються питання посилення нагляду за платіжними системами та системами розрахунків на основі реалізації принципів ризик-орієнтованого нагляду.

У Кодексі належної практики щодо забезпечення прозорості в грошово-кредитній та фінансовій політиці, розробленому МВФ, зазначається: «Від роботи платіжної системи країни залежать проведення грошово-кредитної політики та функціонування фінансової системи, а структура платіжної системи впливає на системну стабільність. При цьому організаційно-правова структура платіжної системи нерідко значно складніша, ніж грошово-кредитна політика та інші види фінансової політики, і вона серйозно різниться в різних країнах» [4, с. 6].

У зв'язку з цим проблеми організації регулювання платіжних систем та нагляду за діяльністю платіжних організацій мають

велике практичне значення для функціонування всієї економічної системи держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За допомогою платіжних систем здійснюються значні обсяги переказів грошових коштів, які обслуговують платіжний обіг країни, тому порушення в їх роботі можуть викликати системні ризики та негативно позначитися на фінансовій стабільності країни [1, с. 87; 3, с. 38].

У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі проблемам регулювання платіжних систем і нагляду за діяльністю платіжних організацій приділяється значна увага. Вагомий внесок у дослідження різних аспектів цієї проблеми зробили такі науковці, як Ю.С. Балакіна [1], О.В. Дзюблюк [28], В.В. Іванов [3], Г.Т. Карчева [2], В.М. Кравець [26], В.О. Кузнєцов [23], Р.С. Лисенко [29], О.О. Махаєва [26], В.І. Міщенко [5, 6], П.М. Сенищ [26], Б.І. Соколов [27], І.А. Шумило [29].

Водночас для вітчизняної практики залишаються ще не вирішеними питання запровадження ризик-орієнтованого підходу до оверсайта платіжних систем, нагляду за використанням окремих платіжних інструментів, розподілу функцій щодо вироблення політики оверсайта та здійснення операційних процедур.

**Мета статті** полягає в розкритті особливостей реалізації Національним банком України функцій оверсайта платіжних систем на засадах ризик-орієнтованого банківського нагляду та визначенні першочергових завдань у сфері регулювання платіжних систем в Україні та нагляду за ними.

**Виклад основного матеріалу.** Під платіжною системою розуміють сукупність

організаційно-економічних, технічних та фінансових правил і процедур, що використовуються для здійснення фінансових транзакцій з платіжними інструментами між учасниками платіжних систем на основі офіційно визначених та стандартизованих правил оброблення, клірингу та/або розрахунку платіжних транзакцій з метою забезпечення руху коштів між суб'єктами економіки [2, с. 148; 12, с. 39; 13, с. 319].

Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» платіжну систему визначено як платіжну організацію та учасників платіжної системи, а також сукупність відносин між ними, що виникають у процесі здійснення переказу грошей. Платіжна організація – це юридична особа, яка визначає правила роботи платіжної системи та виконує функції забезпечення її діяльності. Наявні в Україні платіжні системи поділяють на внутрішньодержавні та міжнародні. Регулювання платіжних систем здійснює Національний банк України (НБУ), на який також покладено функції створення, контролю та координації їх діяльності [25].

З організаційно-правової точки зору платіжна система є сукупністю законодавчо врегульованих механізмів, що забезпечують здійснення платежів між контрагентами в процесі виконання ними своїх зобов'язань. Отже, відповідно до міжнародних підходів, платіжну систему розглядають як певну інституційно оформлену сукупність інструментів, процедур та механізмів переказу коштів (клірингових та розрахункових), що забезпечують грошовий обіг [10, с. 170; 16, с. 32; 17, с. 18; 18, с. 68].

Станом на 1 вересня 2018 р. в Україні функціонували загальнодержавна система електронних платежів (СЕП), створена Національним банком України, Національна платіжна система «Український платіжний ПРО-СТІР», 14 внутрішньобанківських платіжних систем, 6 систем переказу коштів, 8 систем переказу коштів, створених небанківськими установами, а також 14 систем переказу коштів і 3 карткові платіжні системи, створені нерезидентами.

Головними завданнями функціонування платіжних систем є:

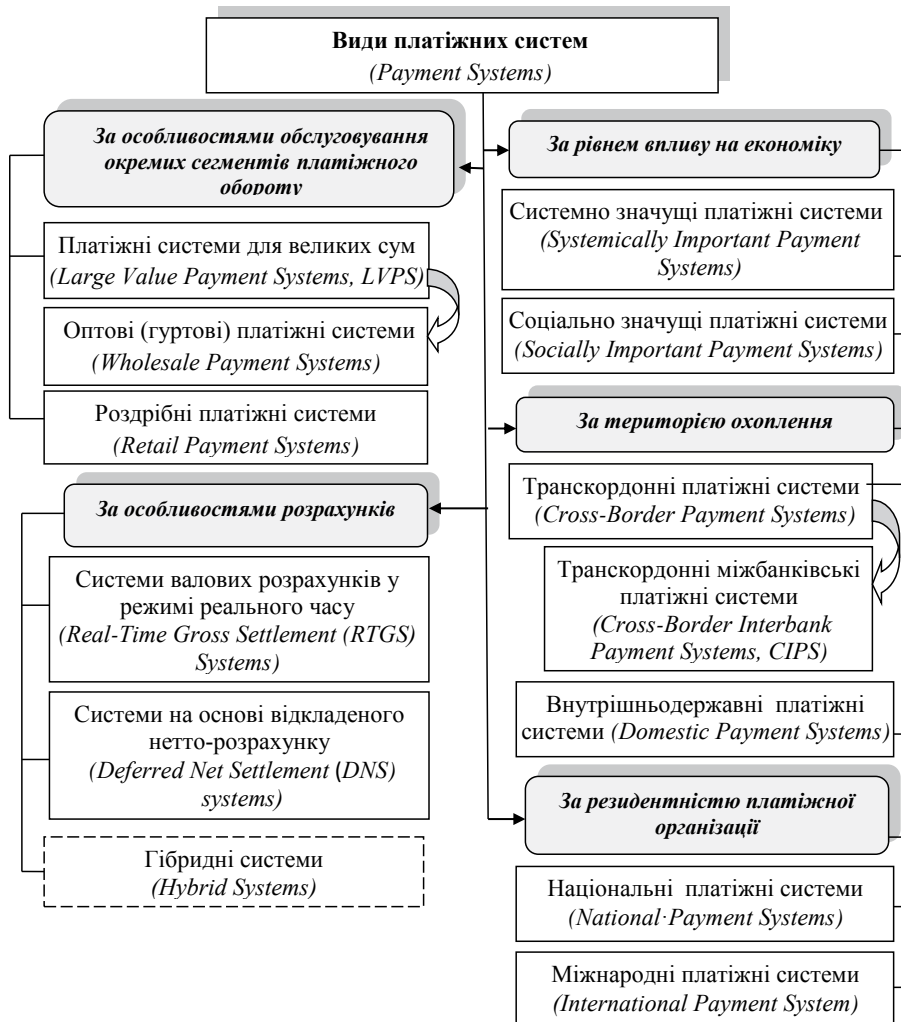
- забезпечення стійкості грошового обігу та стабільності національної грошової одиниці;
- забезпечення суб'єктів ринку платіжними засобами та платіжними інструментами в необхідному обсязі та структурі;
- своєчасність і точність здійснення всіх розрахунків і платежів;
- забезпечення надійності функціонування платіжних та розрахункових механізмів;
- сприяння динамічному розвитку національної економіки [14, с. 148; 30, с. 258].

Нині діяльність платіжних систем в Україні характеризується високим рівнем їх надійності та ефективності функціонування, інтеграції в міжнародну платіжну інфраструктуру, а також розширенням спектру використовуваних платіжних інструментів та засобів.

У зарубіжній практиці з огляду на масштаб діяльності учасників платіжних систем та характер операцій з обслуговування окремих сегментів платіжного обігу розрізняють роздрібні платіжні системи, платіжні системи для крупних сум та гуртові платіжні системи (рис. 1).

До роздрібних платежів відносяться масові повсякденні грошові транзакції на відносно невеликі суми, для яких характерні особливі вимоги щодо швидкості здійснення розрахунків та захисту від ризиків, а одним з їх учасників є фізична особа. До гуртових платежів належать крупні за сумами та термінові щодо виконання транзакції, які опосередковують міжбанківські розрахункові угоди та розрахункові операції на грошових та фондових ринках [1, с. 91; 5, с. 28; 11, с. 24].

Залежно від особливостей виконання платіжних доручень, їх вартісних та ризикових характеристик розрізняють два типи платіжних систем для крупних сум, а саме системи валових розрахунків у режимі реального часу (RTGS) і системи на основі відкладеного нетто-розрахунку (DNS), що дає змогу розмежувати принципово різні сфери розрахункового обслуговування, характеризувати різні види



**Рис. 1. Основні види платіжних систем**

*Джерело: складено авторами*

розрахункових механізмів та інструментів, а також розробити контрольні процедури для нагляду за їх функціонуванням [9, с. 31; 23, с. 124; 27, с. 165].

Проведений аналіз свідчить про те, що для сучасного етапу розвитку та регулювання платіжних систем характерні такі особливості.

1) Створення «гібридних» систем, що поєднують переказ грошових коштів у реальному часі та механізм взаємозаліку з метою забезпечення економії ліквідності. Такі сис-

теми можуть існувати в різних варіантах. В одних випадках використовуються спеціальні алгоритми розрахунків, які дають змогу здійснювати крупні та термінові платежі на індивідуальній основі в безперервному режимі, а для решти переказів можуть використовуватися процедури взаємозаліку зустрічних платіжних доручень. В основу інших варіантів покладено принцип безперервного заліку зустрічних платежів упродовж операційного дня. Різні варіанти такого підходу використовуються в платіжних систе-



мах Німеччини (RTGSplus), Франції (PNS), США (CHIPS), Канади (LVTS) [15, с. 220; 33, с. 37].

2) Швидке зростання кількості та вартості переказів, що проходять через системи крупних платежів.

3) Збільшення кількості та питомої ваги переказів на невеликі суми, які здійснюються через гуртові платіжні системи.

4) Поява та швидкий розвиток систем транскордонних переказів.

Таким чином, з огляду на світовий досвід головними завданнями регулювання платіжних систем та нагляду за їх функціонуванням повинні бути підвищення ефективності та стабільності функціонування платіжних систем; моніторинг та управління ризиками, що притаманні платіжним системам; усунення перешкод для розвитку ринку платіжних послуг; сприяння розвитку нових платіжних інструментів, технологій та платіжної інфраструктури; розширення спектру фінансових послуг, що надаються з використанням інструментів безготівкових розрахунків; забезпечення доступності та безпеки безготівкових роздрібних платежів [7, с. 12; 26, с. 28; 28, с. 148].

Основою вдосконалення регулювання платіжних систем та нагляду за ними є розроблені Комітетом з питань платіжних і розрахункових систем Банку міжнародних розрахунків (БМР) «Ключові принципи для системно значущих платіжних систем», до яких віднесено такі.

1) Платіжна система повинна мати добре обґрунтовану правову базу.

2) Правила та процедури повинні забезпечувати учасникам платіжних систем чітке розуміння фінансових ризиків, на які вони наражаються.

3) Платіжна система повинна мати чіткі процедури управління кредитними ризиками та ризиками ліквідності.

4) Своєчасний та остаточний розрахунок, який забезпечується шляхом того, що кошти для покриття платежів повинні бути переказані до завершення дати зарахування грошей на банківський рахунок одержувача.

5) Під час здійснення розрахунків у системах з багатостороннім нетингом платіжна система повинна забезпечувати своєчасне завершення денних розрахунків в разі неплатоспроможності учасника з найбільшим індивідуальним розрахунковим зобов'язанням.

6) Для здійснення розрахунків центральний банк повинен використовувати кошти банків-учасників платіжної системи, акумульовані на його рахунках.

7) Платіжна система повинна забезпечувати високий рівень безпеки та операційної надійності, а також мати резервні механізми своєчасного завершення платежів упродовж операційного дня в разі виникнення надзвичайних ситуацій.

8) Платіжна система повинна забезпечувати ефективні та зручні способи здійснення платежів з урахуванням співвідношення «витрати – безпека».

9) Критерії участі в платіжній системі повинні бути об'єктивними, стимулювати конкуренцію та сприяти підвищенню ефективності надання платіжних послуг.

10) Механізми управління платіжними системами мають бути прозорими, підзвітними та ефективними, а також повинні сприяти досягненню поставлених цілей в інтересах платіжної системи, її учасників та суспільства загалом [15, с. 223; 31].

Одним з головних завдань регулювання платіжних систем та нагляду за ними на засадах ризик-орієнтованого нагляду є моніторинг ризиків та управління ними, що притаманні механізмам здійснення платежів та окремим учасникам платіжних систем. До таких ризиків відносяться кредитні ризики банку та клієнтів, ризики ліквідності, операційні ризики, ризики зовнішнього середовища, а також клірингові та розрахункові ризики [15, с. 226].

Крім того, слід виокремити специфічні ризики, притаманні платіжним системам, а саме ризики окремих учасників та системні ризики [6, с. 192]. Специфічні ризики виникають у разі порушення окремого сегменту платіжної системи, а системні – коли відбувається значне зниження спроможності сис-

теми надавати платіжні послуги в результаті порушення функціонування всієї платіжної системи або її основних елементів.

Проведений аналіз свідчить про те, що ризики платіжних систем пов'язані переважно з високим рівнем складності інформаційних систем та їх інфраструктурного забезпечення, динамічним операційним середовищем, обумовленим змінами техніки, технологій, каналів передачі інформації, форм обліку та звітності. Особливість ризиків платіжних систем полягає в тому, що ймовірність їх реалізації є низькою, а наслідки можуть бути значними.

Водночас слід відзначити, що платіжна система й сама може бути одним з каналів, завдяки якому фінансові ризики поширюються на фінансові установи та ринки, що може послужити причиною системного ризику. Тому вдосконалення нагляду за платіжними системами має велике значення для забезпечення стабільності грошової системи та стійкості грошового обігу.

З точки зору вимог Базеля II та Базеля III платіжні та розрахункові ризики є складовою операційних ризиків. Тому заходи щодо їх запобігання та забезпечення стійкості платіжних систем повинні передбачати поліпшення технічних та технологічних параметрів платіжних систем, формування достатнього рівня банківського капіталу тощо [8, с. 9; 20, с. 42].

Таким чином, роль центральних банків у регулюванні платіжних систем та нагляді за ними полягає у забезпеченні стабільності та ефективності платіжної інфраструктури, операційної надійності платіжних послуг, розвитку конкуренції, організації контролю за рівнем монополізації ринку, захисті прав споживачів, а також організації міжнародної взаємодії під час здійснення нагляду за функціонуванням платіжних систем [19, с. 12; 29, с. 8].

Слід відзначити, що особливості функціонування сучасних платіжних систем пов'язані з дією таких факторів, як глобалізація, ускладнення організаційно-технічних та технологічних систем, а також взаємозв'яз-

ків між окремими елементами й учасниками платіжних систем, збільшенням обсягів платежів, кількості учасників та швидкості розрахунків, що ускладнює контроль та нагляд за їх функціонуванням, тому може призвести до значних системних ризиків. Тому з метою гарантування безперервного та стабільного функціонування платіжних систем центральні банки здійснюють систему заходів щодо нагляду (оверсайта) за їх діяльністю.

Під оверсайтом платіжних систем розуміють діяльність центрального банку, спрямовану на здійснення моніторингу, оцінювання рівня надійності та якості виконання платіжними системами своїх функцій. Метою оверсайта є забезпечення безперервного, надійного та ефективного переказу коштів та здійснення розрахунків за фінансовими інструментами [15, с. 228; 25].

В Україні оверсайт платіжних систем здійснюється шляхом узгодження НБУ правил платіжної системи та періодичного аналізу її діяльності. Під час розроблення нормативно-правових актів з питань нагляду за платіжними системами НБУ орієнтується на Директиви ЄС, рекомендації міжнародних фінансових організацій, зокрема ЄЦБ та БМР.

Відповідно до міжнародних підходів оверсайт платіжних систем ґрунтується на принципах:

- прозорості (оприлюднення політики нагляду та загальних вимог до платіжних систем);
- застосування міжнародних стандартів організації та функціонування платіжних систем;
- наявності повноважень та можливостей для здійснення ефективного нагляду за платіжними системами;
- послідовності (до всіх платіжних систем застосовуються єдині вимоги);
- співробітництва з іншими державними регуляторами та центральними банками інших країн [15, с. 229].

Під час здійснення моніторингу та оцінювання діяльності платіжної системи НБУ повинен чітко визначати об'єкти нагляду, вимоги до платіжних систем та платіжних інструментів, оцінювати платіжні та роз-

рахункові механізми, відповідність кожної платіжної системи встановленим вимогам та міжнародним стандартам з метою формування адекватної політики нагляду. При цьому головну увагу під час моніторингу та оцінювання платіжної системи центральний банк повинен приділяти:

- спроможності платіжної системи надавати економічним суб'єктам якісні, безпечні та економічно вигідні послуги з метою створення сприятливих умов для функціонування фінансових ринків та економіки загалом;
- ефективності та надійності схем взаєморозрахунків;
- дієвості політики управління ризиками, яку здійснює платіжна організація платіжної системи.

Нині об'єктами оверсайта платіжних систем в Україні є платіжні організації платіжних систем; клірингові та процесингові установи; учасники платіжних систем; інші особи, уповноважені надавати окремі види послуг або здійснювати операційні та інші технологічні функції в платіжних системах [25].

На наш погляд, об'єктом особливої уваги повинні бути системно важливі платіжні системи, системи роздрібних платежів та розрахунків, до яких відносяться внутрішньодержавні та створені резидентами міжнародні системи розрахунків спеціальними платіжними засобами, окремі платіжні інструменти, системи розрахунків за угодами з цінними паперами, системи електронних грошей, а також діяльність членів та учасників міжнародних платіжних систем, створених нерезидентами [6, с. 193].

Під час формування переліку систем роздрібних платежів та розрахунків, що підлягають нагляду, НБУ також повинен оцінювати їх соціальну значущість, взаємозв'язки між ними, наявність ризиків, а також перевіряти їх щодо відповідності вимогам законодавства України та міжнародних стандартів. Якщо в діяльності платіжної системи виявлено невідповідності встановленим вимогам, то щодо неї слід вжити адекватних заходів, включаючи заборону окремих операцій або припинення діяльності.

Відповідно до Постанови Правління НБУ від 7 червня 2018 р. № 61 розроблено систему заходів щодо посилення оверсайта платіжних систем їх учасниками та операторами послуг платіжної інфраструктури, яка передбачає:

- визначення чітких вимог до організаційних та технічних заходів, які використовують об'єкти оверсайта з метою забезпечення безперервності діяльності;
- вдосконалення вимог до інформації, яка повинна знаходитись на офіційних сайтах об'єктів оверсайта, моніторах програмно-технічних комплексів самообслуговування та в пунктах приймання/виплати готівки;
- визначення змісту інформації, яка фіксується об'єктами оверсайта після виникнення порушень у діяльності платіжних систем;
- вдосконалення вимог до зберігання інформації про операції з переказу коштів, що здійснюються в платіжній системі;
- встановлення вимог до об'єктів оверсайта щодо наявності власного офіційного веб-сайту тощо [24].

Водночас з метою вдосконалення оверсайта платіжних систем доцільним також є уточнення критеріїв визначення системної важливості платіжних систем; розширення кола об'єктів оверсайта; запровадження ризик-орієнтованого підходу до оверсайта на основі використання міжнародних стандартів; чіткий організаційний розподіл реалізації функцій оверсайта та здійснення операційних процедур у власних платіжних системах центрального банку; запровадження оверсайта окремих платіжних інструментів; розширення співробітництва між центральними банками у сфері спільного оверсайта.

Слід також зазначити, що в багатьох країнах важливу роль у регулюванні платіжних систем відіграє адміністратор національної платіжної системи. В ЄС його функції виконує Європейська платіжна рада (European Payment Council – EPC), у Великобританії – Платіжний адміністратор (UK Payment Administration). Адміністратори платіжних систем також існують у Франції та Німеччині. В Україні функції адміністратора платіжних систем виконує НБУ. До основних функцій

такого адміністратора відносять розроблення вимог до обслуговування держателів карток і контроль за їх виконанням, боротьбу з картковим шахрайством, розроблення стандартів у сфері використання пластикових карток і мобільних фінансових додатків, аналіз ринку та його тенденцій тощо [15, с. 265].

**Висновки.** Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про те, що головна роль НБУ у сфері оверсайта платіжних систем полягає у забезпеченні операційної надійності та ефективності надання платіжних послуг, забезпеченні стійкості та ефективності платіжної інфраструктури, розвитку конкуренції та посиленні контролю за рівнем монополізації ринку, а також розвитку міжнародного співробітництва під час здійснення оверсайта.

З метою вдосконалення механізмів надання платіжних послуг та підвищення ефективності оверсайта платіжних систем НБУ доцільно провести роботу щодо роз-

ширення кола об'єктів та запровадження ризик-орієнтованого підходу до оверсайта платіжних систем, уточнення критеріїв визначення важливості платіжних систем, забезпечення організаційного розподілу реалізації функцій оверсайта та здійснення операційних процедур у власних платіжних системах центрального банку, підвищення рівня безпеки та захисту інформації в платіжних системах шляхом ідентифікації користувачів, підтвердження достовірності розрахункових документів, розмежування прав доступу та захисту від несанкціонованого доступу до ресурсів систем оброблення платежів, контролю за проведенням розрахункових операцій, забезпечення конфіденційності платіжної інформації, запровадження оверсайта окремих платіжних інструментів, зокрема операцій з цінними паперами та електронних грошей, а також розширення співробітництва між центральними банками у сфері здійснення спільного оверсайта.

#### Список використаних джерел:

1. Балакіна Ю.С. Оверсайт платіжних систем у контексті підтримки фінансової стабільності. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 6. С. 85–100.
2. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України / за ред. Г.Т. Карчевої. Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи, 2016. 278 с.
3. Іванов В.В., Науменкова С.В. Економіко-правові колізії дослідження фінансових ринків. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2013. № 153. С. 35–41.
4. Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. МВФ. URL: <http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/coder.pdf>.
5. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку. Фінанси України. 2016. № 5. С. 7–33.
6. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2014. № 1 (105). С. 186–196.
7. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України. Фінанси України. 2010. № 1. С. 3–14.
8. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2013. № 2. С. 3–11.
9. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами. Економіка України. 2002. № 5. С. 29–36.
10. Мищенко В.И., Науменкова С.В. Влияние денежно-кредитной политики центрального банка на стимулирование экономического роста. Проблемы современной экономики. 2015. № 54. С. 168–174.
11. Міщенко С.В. Вдосконалення системи безготівкових роздрібних платежів. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2014. № 5 (158). С. 22–28.

12. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни. *Фінанси України*. 2010. № 7. С. 35–49.
13. Міщенко С.В. Проблеми стабілізації грошового обігу в умовах кризи. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2009. № 2 (76). С. 316–323.
14. Мищенко С.В. Проблемы формирования и развития национальной платежной системы. *Ученые записки Российского государственного социального университета*. 2010. № 9 (85). С. 144–151.
15. Мищенко С.В. Проблемы устойчивости денежного обращения. Москва: Новое знание, 2014. 399 с.
16. Науменкова С.В. Проблемы сбалансированности денежного рынка Украины. Киев: Наукова думка, 1997. 55 с.
17. Науменкова С.В., Мищенко С.В. Влияние устойчивости денежного обращения на экономический рост. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2013. № 3 (81). С. 14–23.
18. Науменкова С.В., Мищенко С.В. Регулирование денежного обращения на основе использования методов и инструментов денежно-кредитной политики. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2013. № 6 (147). С. 66–72.
19. Науменкова С.В., Соркин И.В., Приходько Б.В. Трансформация роли и функций центральных банков в посткризисный период. *Экономика и банки*. 2014. № 1. С. 7–15.
20. Науменкова С.В. Базель I, II, III: розвиток підходів для зміцнення регуляторної основи. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2015. № 12 (177). С. 39–48.
21. Науменкова С.В. Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника. *Вісник НБУ*. 2005. № 7. С. 14–21.
22. Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні: Постанова Правління НБУ від 28 листопада 2014 р. № 755.
23. Кузнецов В.А. и др. Предоплаченные инструменты розничных платежей – от дорожно-го чека до электронных денег. Москва: Маркет ДС, ЦИПСИР, 2008. 304 с.
24. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України: Постанова Правління НБУ від 7 червня 2018 р. № 61.
25. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2346-III.
26. Сенищ П.М., Кравець В.М., Махасва О.О. та ін. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: науково-аналітичні матеріали. Вип. 10. Київ: НБУ, Центр наукових досліджень, 2008. 145 с.
27. Соколов Б.И., Мищенко С.В. Роль платежных систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики. *Проблемы современной экономики*. 2015. № 2 (54). С. 163–168.
28. Дзюблюк О.В., Алексеєнко М.Д., Корнєєв В.В. та ін. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності. Тернопіль: ФОП Осадца Ю.В., 2017. 298 с.
29. Шумило І.А., Лисенко Р.С. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки. *Вісник НБУ*. 2006. № 3. С. 6–11.
30. Bukovinsky S.A. *The Banking System of Ukraine towards European Integration*. Kyiv: National Bank of Ukraine. Center of Scientific, 2015.
31. *Core Principles for Systemically Important Payment Systems*. BIS. Committee on Payment and Settlement Systems. CPSS Publications. 2001. № 43. URL: <http://www.bis.org/publ/cpss43.htm>.
32. *Global Payments 2017*. The Boston Consulting Group, Inc. 2017. URL: <http://image-src.bcg.com>.
33. Naumenkova S., Malyutin O., Mishchenko S. Transition to inflation targeting in Ukraine: new tools for monetary policy. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2015. № 1 (166). С. 31–39.

**Петрова Я.І.**

аспірантка,

Університет митної справи та фінансів

## **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ**

*У статті узагальнено підходи вчених щодо теоретичних і практичних аспектів фінансування вищої освіти в Україні. Здійснено оцінку позиції України у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності та за субіндексом «Вища освіта та професійна підготовка». Показано сучасні проблеми фінансового забезпечення розвитку вітчизняної системи вищої освіти. Визначено недостатньо задіяні джерела фінансування вищих навчальних закладів в Україні. Окреслено пріоритетні напрями удосконалення фінансового забезпечення вищих навчальних закладів в умовах сучасних глобалізаційних процесів.*

**Ключові слова:** вища освіта, вищі навчальні заклади, фінансове забезпечення, розвиток, глобалізація, пріоритети.

*В статье обобщены подходы ученых относительно теоретических и практических аспектов финансирования высшего образования в Украине. Осуществлена оценка позиции Украины в рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности и по субиндексу «Высшее образование и профессиональная подготовка». Показаны современные проблемы финансового обеспечения развития отечественной системы высшего образования. Установлены недостаточно задействованные источники финансирования высших учебных заведений в Украине. Определены приоритетные направления совершенствования финансового обеспечения высших учебных заведений в условиях современных глобализационных процессов.*

**Ключевые слова:** высшее образование, высшие учебные заведения, финансовое обеспечение, развитие, глобализация, приоритеты.

### **Petrova Y.I. FINANCIAL ASPECTS OF HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT IN UKRAINE**

*The purpose of the article is consolidation scientists' approaches to theoretical and practical aspects of financing higher education in Ukraine and to determination of higher educational institutions funding directions improvement in conditions of modern globalization processes. The article summarizes the scientists' approaches regarding the theoretical and practical aspects of financing higher education in Ukraine. Summing up the positions of domestic authors, we support the idea about two main directions of formation of a socially-oriented mechanism of higher education financial support: the search for ways of financing sources diversification and the priority of the state financial component. Position of Ukraine in the Global Competitiveness Index ranking and "Higher education and professional training" sub-index is assessed. The assessment of the educational component in GCI shows that higher education in recent years remains a significant component of the overall competitiveness index, on which Ukraine has competitive advantages. That is, higher education largely determines the country's success in the competition. The priority directions of improvement of financial provision of higher educational institutions in conditions of modern globalization are outlined. These are the following: higher education financial provision mechanisms modernization, expansion of funding sources, including credit and charities. It is concluded that systemic qualitative changes in the education system are possible under the condition of proper financial support, only if there are reliable and stable sources of funding, education will fulfill its mission of developing the human potential of the country in terms of training, research and other aspects. In this context, it is important to apply a real functioning multi-channel financing mechanism for education, in particular stimulating business entities to participate in the system of higher education development, educational institutions material and technical base strengthening, endowment funds of higher education institutions promoting, attraction of grant financing.*

**Key words:** higher education, higher educational institutions, financial support, development, globalization, priorities.

**Постановка проблеми.** Глобалізаційні процеси приводять до інтеграції освітніх систем, бізнесу та держав, тим самим посилюють конку-

ренцію вищих навчальних закладів, які зі зникненням умовних кордонів стають відкритими соціальними інститутами сучасного суспільства.

Серед основних сучасних викликів розвитку системи вищої освіти України – необхідність вдосконалення механізмів фінансування вищих навчальних закладів одночасно з розширенням автономії університетів. Це актуалізує питання поглибленого дослідження фінансових проблем розвитку вищої освіти в умовах глобалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам і перспективам фінансування вищих навчальних закладів та розвитку вищої освіти присвятили свої роботи Н. Бошота, І. Бурачек, В. Малишко, Ю. Полякова, О. Ткачук та інші. Науковці досліджували питання державного регулювання фінансового забезпечення функціонування вищих навчальних закладів та інтеграційних процесів розвитку вищої освіти, проблеми фінансового забезпечення освітньої діяльності вищих навчальних закладів в умовах формування єдиного європейського освітнього простору, методику аналізу ефективності використання фінансових ресурсів вищими навчальними закладами державного сектору. Водночас виклики сучасності в умовах трансформаційних змін у суспільстві загалом та у галузі вищої освіти зокрема потребують

подальших досліджень сучасних проблем та перспектив покращення фінансування вищих навчальних закладів.

**Мета статті** – узагальнення підходів вчених щодо теоретичних і практичних аспектів фінансування вищої освіти в Україні та визначення напрямів удосконалення фінансового забезпечення вищих навчальних закладів в умовах сучасних глобалізаційних процесів.

**Виклад основного матеріалу.** Із дванадцяти складників Глобального індексу конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), створеного для Всесвітнього економічного форуму, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку, у контексті нашого дослідження розглянемо субіндекс «Вища освіта і професійна підготовка» (табл. 1).

Дані табл. 1 демонструють досить високі рейтинги країн пострадянського простору за субіндексом «Вища освіта та професійна підготовка». Лідерами впродовж всього аналізованого періоду виступають Естонія та Литва. Незначні зміни відбулися лише у Грузії, Киргизській республіці (Киргизстані), Молдові. Впродовж останніх семи років

Таблиця 1

**Динаміка рейтингу країн пострадянського простору за індексом GCI та його освітньої компоненти (рейтинг за індексом GCI/рейтинг за субіндексом «вища освіта та професійна підготовка»)**

Рейтинг	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017	2017–2018	Абс. зміни, 2017–2018/2010–2011
Азербайджан	55/75	46/89	39/87	38/90	40/89	37/78	35/68	20/8
Арменія	92/76	82/70	79/77	85/75	82/72	79/71	73/69	19/7
Грузія	88/88	77/93	72/92	69/92	66/87	59/89	67/87	21/1
Естонія	33/23	34/25	32/23	29/20	30/20	30/18	29/19	4/4
Казахстан	72/65	51/58	50/54	50/62	42/60	53/57	57/56	15/9
Киргизстан	121/92	127/98	121/97	108/91	102/80	111/87	102/89	19/3
Латвія	64/34	55/42	52/40	42/31	44/32	49/39	54/42	10/–12
Литва	44/26	45/26	48/27	41/26	36/24	35/26	41/29	3/–3
Молдова	93/83	87/88	89/90	82/84	82/79	100/91	89/83	4/0
Росія	66/52	67/52	64/47	53/39	45/38	43/32	38/32	28/20
Таджикистан	105/96	100/90	–	91/88	80/75	77/75	79/76	26/20
Україна	82/51	73/47	84/43	76/40	79/34	85/33	81/35	1/16

*Джерело: [9–15]*

позиція України поліпшилася на 16 пунктів (з 51 до 35). На фоні значного зниження позиції України за індексом конкурентоспроможності в 2013–2014 рр. та 2016–2017 рр. рейтинг за освітньою компонентою залишається досить високим. Отже, оцінка освітньої компоненти GCI свідчить, що вища освіта впродовж останніх років залишається вагомим складником загального індексу конкурентоспроможності, за яким Україна має конкурентні переваги. Тобто вища освіта значною мірою визначає успішність країни в конкурентній боротьбі. Невипадково невід’ємним складником стратегічних документів зарубіжних країн в умовах активного розгортання глобалізаційних процесів стають питання розвитку національних систем освіти, зокрема вищої, як основи зміцнення людського потенціалу, підґрунтя інноваційного розвитку, впровадження нових технологій тощо.

Однак характер сучасних глобальних змін та необхідність утримання наявних конкурентних переваг вимагає від вищих навчальних закладів випереджального безперервного характеру розвитку, спонукає гнучко реагувати на всі процеси, що відбуваються у світі й в Україні.

Вектор реформування освіти та науки в Україні також є задокументованим пріоритетом в «Угоді про асоціацію між Україною та ЄС» та «Стратегії сталого розвитку «Україна 2020». При цьому висока місія вищої освіти та підвищення вимог до її якості вимагає належного фінансового забезпечення.

Стосовно проблем фінансування вищих навчальних закладів України вчені відзначають, що через розбалансований механізм державної політики спрямування та використання державних коштів і тотальну нестачу фінансування вища школа не здатна повною мірою виконувати покладені на неї обов’язки. Водночас умови глобалізованого світу висувають підвищені вимоги до модернізації фінансового забезпечення і розвитку освіти та науки.

Вітчизняні вчені наголошують, що вища освіта загалом зазнає меншого впливу глобалізації, ніж, наприклад, фінанси та міжна-

родна торгівля. Проте і в ній посилюються тенденції до зростання фінансових потоків та спостерігається масовість. «На збільшення освітніх бюджетів впливають урядові стратегії фінансування економік; прагнення громадян забезпечити освітою своїх дітей; поширеність приватного інвестування; збільшення кількості дорослих, які отримують додаткову освіту; стрімке впровадження інформаційних технологій в освітній процес» [6].

Фінансування вищої освіти в Україні здійснюється з державних та недержавних джерел. Державне фінансування освіти традиційно є домінуючим, однак його розміри є недостатніми для належного матеріально-технічного забезпечення навчального процесу і науково-технічної діяльності.

Н. Бошота справедливо відзначає, що брак бюджетних асигнувань вимагає від вищої школи пошуку додаткових джерел фінансування, та звертає увагу на можливі шляхи розв’язання проблеми, такі як: вивчення передового світового досвіду співфінансування освіти державою і підприємствами; вдосконалення правового поля з метою стимулювання розвитку меценатства, спонсорства; розроблення механізму кредитування вищої освіти; активізація науково-дослідної та інноваційної діяльності, трансфер наукових розробок у реальний сектор економіки [1, с. 800–801].

Проблема фінансування вищих навчальних закладів в Україні особливо загострилася внаслідок фінансово-економічної кризи. З одного боку, скоротилися можливості бюджетного фінансування ВНЗ та, як наслідок, зменшився рівень заробітної плати професорсько-викладацького складу, знизилася видатки бюджету на наукові дослідження, відбулося призупинення бюджетного фінансування пільгових кредитів на будівництво житла для науково-педагогічного та педагогічного персоналу; з іншого боку – відносно зросла частка коштів спеціального фонду, зароблених власне державними вищими навчальними закладами [1].

Слід зазначити, що натеper більшість механізмів фінансування вищої освіти, що



довели свою ефективність у розвинених країнах, все ще недостатньо поширені в Україні чи недостатньо активно використовуються вищими навчальними закладами. Зокрема, практично не використовується потенціал грантового фінансування, державно-приватного партнерства тощо. Ю. Полякова називає практичну відсутність у країні практики державного стимулювання участі корпоративного сектору у фінансуванні вищої освіти «структурними перекосами», хоча світовий досвід свідчить про усвідомлення на мікрорівні важливості компетенції працівників, що стимулює інвестування працедавцями у підвищення їхнього освітнього рівня [6, с. 31].

О. Ткачук звертає увагу на невідповідність між завданням державної політики України у сфері вищої освіти та обсягами їх фінансування, що веде до зниження якості освіти та її конкурентоспроможності на світовому ринку [8].

Таким чином, система фінансування вищої освіти в контексті забезпечення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів в умовах глобалізаційних викликів потребує невідкладного удосконалення. Адже глобалізація та євроінтеграція не дасть шансів на функціонування неконкурентоспроможних вищих навчальних закладів, які не мають достатньої кількості висококваліфікованих кадрів, сучасного матеріально-технічного забезпечення, наукових досягнень тощо.

Стираючи кордони між країнами, глобалізація також несе в собі загрозу відтоку людського капіталу за межі країни. С. Іванова наголошує на критичній ситуації з відтоком людського капіталу з України і зауважує, що «останнім часом Україна стала забезпечувати високорозвинені країни не тільки дефіцитними для них видами сировинних ресурсів і значними сумами незаконно вивезених валютних капіталів, а й науково-технічними знаннями. Відтік учених з країни набув просто загрозливих масштабів. Щороку Україну покидає приблизно 6 тисяч наукових працівників, 2,5–6 тисяч фахівців у сфері ІТ-технологій, на заробітки виїжджають понад 90 тисяч фахівців з вищою осві-

тою» [3, с. 201]. У цьому контексті І. Бурачек однією з найстрашніших загроз для національної системи вищої освіти називає провайдерів в освіті, які приводять до посилення «відтоку інтелекту» за кордон. «Талановиті молоді спеціалісти можуть бути селекціоновані ще під час навчального процесу, з подальшим продовженням навчання в країні походження провайдера. Як результат, швидкими темпами збільшуються потоки імміграції здібної молоді. Основним потенціалом провайдерів освіти є зростання глобалізації, що об'єктивно прискорюється завдяки діям Європейського центру з питань вищої освіти ЮНЕСКО та інших міжнародних організацій. Болонський процес – яскравий приклад цього свідчення. Тож країнам-учасникам Болонського процесу необхідно серйозно замислитися про подальші можливості пропагандування експорту послуг освіти, зокрема за участю освітніх провайдерів, про поєднання традиційних та інноваційних форм освіти» [2, с. 52].

О. Ткачук виділяє такі складники фінансування вищої освіти, що дадуть можливість ВНЗ забезпечувати матеріальну базу, як: кошти, одержані на навчання, підготовку підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно до укладених договорів; плата за надання додаткових освітніх послуг; кошти, одержані за науково-дослідні роботи та інші роботи, виконані закладом освіти на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян; доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, дільниць і господарств від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання; дотації з місцевих бюджетів; кредити і позички банків, дивіденди від цінних паперів та доходи від розміщення на депозитних вкладах тимчасово вільних позабюджетних коштів; добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій, громадян [8, с. 639]. На нашу думку, більшість із перелічених джерел є потенційними, тому для перетворення їх у реальні держава має задіяти мотиваційні/стимулювальні інструменти/механізми.

Серед пріоритетних напрямів удосконалення системи фінансування, які пропонує В. Малишко, особливої уваги заслуговують: забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг з державного та місцевих бюджетів у розмірах, достатніх для розвитку вищих навчальних закладів, враховуючи стан матеріально-технічної та лабораторної бази, можливості відтворення потенціалу науково-педагогічних кадрів та розвитку науки; посилення контролю та систематичний аналіз цільового використання коштів на освіту, забезпечення у вищій школі дієвих механізмів громадського контролю за їх витрачанням; удосконалення методів визначення обсягів фінансування освіти та розроблення нормативів фінансування з урахуванням мінімальних соціальних стандартів, які дадуть змогу встановити нижню межу обов'язкового фінансового забезпечення розвитку освіти; створення умов для проведення фундаментальних та прикладних досліджень у ВНЗ, які виступатимуть додатковим джерелом фінансування вищої освіти та сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності національних ВНЗ; забезпечення доступності освітнього кредиту для широких верств населення; стимулювання платоспроможного попиту на ринку освітніх послуг; створення нової моделі економічної діяльності вищих навчальних закладів, яка базується на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громадян [5, с. 65].

Вчені одноставні у висновках, що вирішення проблем розвитку вищої освіти можливе лише за поліпшення її фінансового забезпечення, що потребує удосконалення механізмів його реалізації та диверсифікації джерел. Лише за таких умов Україна може стати рівноправним партнером на ринку інтелектуальної праці завдяки підтриманню високої якості вищої освіти [7, с. 44].

Таким чином, для покращення фінансування вищої освіти доцільно більш активно задіяти такі джерела, як: кошти, отримані від надання додаткових освітніх послуг; спонсорські кошти; кошти благодійних фондів;

кошти, отримані від надання комерційних послуг; плата за навчання; залучені кошти: кошти банківського та небанківського кредитування; державне кредитування (стипендії) на навчання у провідних вітчизняних та зарубіжних ВНЗ; кошти (гранти), отримані від участі у міжнародній кооперації ВНЗ (міжнародних проектах); міжнародна допомога.

Аналіз альтернативних джерел фінансування вищої освіти дає змогу виокремити пріоритетні напрями реформування фінансового забезпечення надання якісних освітніх послуг та активізації наукових і науково-дослідних робіт: пошук більш поглибленого адресного використання коштів соціальної підтримки фінансування навчання малозабезпечених категорій здобувачів вищої освіти; розроблення нормативів розрахунку вартості освітніх послуг як для громадян України, так і для іноземців, а також прийняття нормативних актів, згідно з якими вартість навчання за кошти фізичних та юридичних осіб має бути не нижчою, ніж вартість підготовки за кошти державного бюджету; розроблення стимулюючих заходів активізації наукової та науково-дослідної діяльності вищих навчальних закладів коштами вітчизняних та іноземних замовників.

Таким чином, основними джерелами фінансового забезпечення функціонування та розвитку вищих навчальних закладів України в умовах глобалізації, крім коштів державного та місцевих бюджетів, мають стати: гранти, благодійні внески, міжнародна допомога, кошти замовників фахівців, освітньо-наукові кредити. Освітнє кредитування в Україні має підтримувати платоспроможний попит на освітні послуги, робити вищу освіту більш доступною та сприяти розвитку вищих навчальних закладів. Цей процес має підтримуватися інструментарієм державної фінансової політики.

**Висновки.** Системні якісні зміни в системі освіти можливі за умови належного фінансового забезпечення, тобто лише за наявності надійних та стабільних джерел фінансування освіта зможе виконувати свою місію щодо розвитку людського потенціалу країни.

Резюмуючи позиції вітчизняних авторів, підтримуємо думку про те, що для формування соціально-орієнтованого механізму фінансового забезпечення системи вищої освіти головними є два напрями: пошук шляхів для широкої диверсифікації джерел фінансування та пріоритетність державного фінансового складника. Важливо запровадити реально функціонуючий механізм багатоканального фінансування вищої освіти шляхом стимулювання суб'єктів госпо-

дарювання до участі в розвитку системи освіти, зміцнення матеріально-технічної бази навчальних закладів, залучення грантового фінансування; сприяти формуванню ендаумент-фондів розвитку навчальних закладів. Подальші наші дослідження будуть присвячені оцінці зарубіжного досвіду щодо фінансового забезпечення вищих навчальних закладів та можливості його використання для підвищення ефективності фінансування вищої освіти в Україні.

### Список використаних джерел:

1. Бошота Н.В. Проблеми та перспективи фінансування вищих навчальних закладів України. *Young Scientist*. 2017. №. 10 (50). С. 799–802.
2. Бурачек І.В. Глобалізація вищої освіти та її наслідки для України. *Вісник ЖДТУ*. 2017. №. 3(81). С. 50–53.
3. Іванова С. Інновації в освіті та проблеми формування системи вищої освіти в аспекті євроінтеграції України. Інформаційні технології та інтернет у навчальному процесі та наукових дослідженнях. URL : [http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/13366/200-202.pdf?sequence=2018\\_2\\_08.pdf](http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/13366/200-202.pdf?sequence=2018_2_08.pdf)
4. Іщенко А. Глобальні тенденції і проблеми розвитку освіти: наслідки для України. URL : [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua)
5. Малишко В.В. Фінансування вищої освіти в Україні: проблеми і перспективи. *Молодий вчений*. 2016. №. 2 (29). С. 64–67.
6. Полякова Ю.В. Виклики глобалізації освітнього простору для вищої освіти. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 18. С. 29–32. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2016\\_18\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_18_7)
7. Рєвнінцева О.В. Система вищої освіти України: фінансові аспекти сучасних проблем розвитку. *Демографія та соціальна економіка*. 2010. № 2. С. 36–45.
8. Ткачук О.В. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: проблеми і перспективи. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип.12. С. 636–641.
9. The Global Competitiveness Report 2011–2012. World Economic Forum. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf).
10. The Global Competitiveness Report 2012–2013. World Economic Forum. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf).
11. The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum. URL: [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/se/Documents/mergers-acquisitions/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_130904-2013-14.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/se/Documents/mergers-acquisitions/WEF_GlobalCompetitivenessReport_130904-2013-14.pdf).
12. The Global Competitiveness Report 2014–2015. World Economic Forum. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf).
13. The Global Competitiveness Index 2015–2016. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/the-global-competitiveness-index-2015-2016/>
14. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2016–2017. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2016-2017/competitiveness-rankings/#series=GCI>.
15. The Global Competitiveness Index 2017-2018. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI>.

**Роменська К.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів,  
Університет митної справи та фінансів

### **СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ РОЗВИТКУ ЗА УМОВ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ КОШТАМИ**

*Розглянуто особливості застосування програмно-цільового методу управління бюджетними коштами на прикладі місцевого бюджету Дніпропетровської області. Відзначається, що головною характерною рисою бюджетної політики є збереження соціальної орієнтації бюджету, збереження позитивної динаміки зростання реальних доходів, у тому числі зростання реальної заробітної плати та пенсій у поєднанні з поліпшенням соціально-економічного розвитку регіону. Розроблено пропозиції щодо удосконалення застосування програмно-цільового методу виконання бюджету як засобу підвищення ефективності бюджетної політики держави.*

**Ключові слова:** бюджетні кошти; стратегічне планування; програмно-цільовий метод; бюджетні програми; результативність.

*Рассмотрены особенности применения программно-целевого метода управления бюджетными средствами на примере местного бюджета Днепропетровской области. Отмечается, что главной характерной чертой бюджетной политики является сохранение социальной ориентации бюджета, сохранение положительной динамики роста реальных доходов, в том числе рост реальной заработной платы и пенсий в сочетании с улучшением социально-экономического развития региона. Разработаны предложения по совершенствованию применения программно-целевого метода выполнения бюджета как средства повышения эффективности бюджетной политики государства.*

**Ключевые слова:** бюджетные средства; стратегическое планирование; программно-целевой метод, бюджетные программы; результативность.

### **Romenska K.M. STRATEGIC DEVELOPMENT GOALS IN TERMS OF PROGRAM-TARGET METHOD OF BUDGET FUNDS MANAGEMENT**

*In terms of limited budget funds, the purpose of which is the economic and social development, the issues of improving the budget process, the effectiveness of formation and use of financial flows by strengthening levers and proper use of budgetary policy tools become especially important. Thus, one of the important tools of the budgetary policy is strategic planning, focused on the effective management of budget funds, prevention of non-effective and inefficient use of funds through the application of the program-target method. Strategic planning of regional development in the medium term as a result of the work of various regional development actors in the region is the basis for regional and local development programs. Planning is based on system analysis, is carried out by using normative, balance, mathematical modelling in economics, as well as program-target method, and is an instrument for the implementation of these methods. The article considers the aspects of the application of the program and the target method in the budget system of the Dnipropetrovsk region. The main task of fulfilling the revenue and expenditure part of the budget of the Dnipropetrovsk region is necessarily the implementation of an effective and well-balanced fiscal policy aimed at addressing the main issues of socio-economic development of the region. It is noted that the main characteristic of fiscal policy is the preservation of the social orientation of the budget, maintaining the positive dynamics of growth in real incomes, including the growth of real wages and pensions, in conjunction with the improvement of socio-economic development of the region. The article considers the proposals on improving the application of the program and the target method of budget execution as a means of increasing the efficiency of the state budget policy. It is determined that the prospects for improving the program-target method are to increase transparency of budget reporting and performance evaluation in order to eliminate cases of subjective and non-transparent evaluation of a specific program, which results in negative consequences as extremely low efficiency of financial flows management, as well as the absence of a link between the volume of expenditures and the actual effect of the position of certain indicators.*

**Key words:** budget funds; strategic planning; program-target method; budget programs; effectiveness.

**Постановка проблеми.** В умовах обмеженості бюджетних коштів, призначенням яких є економічний та соціальний розвиток, особливого значення набувають питання вдосконалення бюджетного процесу, ефективності формування й використання фінансових потоків шляхом посилення важелів та належного застосування інструментів бюджетної політики. Так, одним із важливих інструментів бюджетної політики є стратегічне планування, орієнтоване на ефективне управління бюджетними коштами, недопущення неефективного й нерезультативного використання коштів шляхом застосування програмно-цільового методу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам стратегічного управління бюджетом в умовах застосування програмно-цільового методу в останні роки приділяли увагу вчені Л. Лисяк [1], О. Голинська [2], В. Гордієнко [3] В. Зубенко [4] та ін. Проте, з огляду на постійне оновлення бюджетного законодавства, управління бюджетними потоками за умов застосування програмно-цільового методу є процесом, що потребує постійного удосконалення. Це зумовлює проведення подальшого і постійного пошуку нарядів підвищення ефективності управління бюджетними коштами.

**Мета статті** – розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо удосконалення стратегічного планування для управління бюджетними потоками, орієнтованого на результат, в умовах застосування програмно-цільового методу виконання бюджетів.

**Виклад основного матеріалу.** Основним завданням виконання дохідної та видаткової частини бюджету Дніпропетровської області неодмінно є проведення ефективної й виваженої бюджетної політики, спрямованої на вирішення головних питань соціально-економічного розвитку регіону. Основною характеристикою бюджетної політики є збереження соціальної спрямованості бюджету, підтримання позитивної динаміки зростання реальних доходів населення, включаючи зростання реальної заробітної плати і пенсій, у поєднанні з покращанням соціаль-

но-економічного розвитку регіону. Щороку видатки бюджету Дніпропетровської області на соціально-культурні заходи зростають, що свідчить про підвищення рівня соціальних стандартів і якості послуг, які безпосередньо надаються населенню: удосконалення діяльності та матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я, створення належних умов для всебічного й повноцінного розвитку дітей, збереження культурної спадщини та підвищення рівня охоплення населення фізкультурою і спортом є пріоритетними напрямками усіх учасників бюджетного процесу.

Стратегічне планування регіонального розвитку на середньострокову перспективу як результат роботи різних суб'єктів регіонального розвитку в області (від обласної ради та обласної державної адміністрації до представників асоціацій підприємців, громадськості, науковців) є основою для регіональних і місцевих програм розвитку. Планування базується на системному аналізі, відбувається з використанням нормативного, балансового, економіко-математичного моделювання та програмно-цільового методів і є інструментом реалізації вказаних методів.

Складання та виконання бюджету Дніпропетровської області відбувається в межах регіональної Комплексної програми соціального захисту населення Дніпропетровської області на 2015–2019 рр., ухваленої рішенням обласної ради від 05.12.2014 р. № 588-28/VI. В окремих галузях і сферах діяльності затверджуються заходи з реалізації основних напрямів урядової політики в економічній та соціальній сферах на відповідний рік [5; 6].

У 2016 р. було реалізовано 51 регіональну програму, з яких 28 фінансувалися із обласного бюджету в обсязі 2465,4 млн грн. За своєю спрямованістю програми класифікувалися таким чином: 15 соціальних програм, 13 програм розвитку реального сектору, 8 екологічних програм, 2 правоохоронні програми, 8 національно-культурних програм, 2 науково-технічні програми, 3 інші. Станом на кінець 2017 р. у Дніпропетровській області діяло 65 регіональних програм. Серед них 8 екологічних, 15 економічних, 15 соці-

ального характеру, 3 науково-технічних програми, 3 правоохоронних, 10 національно-культурних, 10 інших програм (рис. 1).

Сьогодні є відкритий доступ до стратегічних і планових документів щодо складання бюджету, проте відсутня інформація щодо виконання і моніторингу бюджетних програм. Особливу роль у визначенні ефективності відіграє звітність про виконання бюджетних програм, вимір результативних показників. Проте за відсутності звітів це зробити неможливо. Під час складання звітності про виконання бюджету не дотримано необхідних вимог, адже в результаті використання коштів бюджету забезпечується виконання заходів і неможливо визначити, наскільки ефективно та якісно спрямовані фінансові потоки. На жаль, недоступними є результати аналізу ефективності бюджетної програми, вимоги до проведення якого затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 26.08.2014 р. № 836 [7] та листом Міністерства фінансів України від 19.09.2013 р. № 31-05110-14-5/27486 [8]. Ми передбачаємо, що ці звіти не складаються і форми не заповнюються або заповнюються, але не є у відкритому доступі.

Крім того, варто відмітити недоліки планування за програмно-цільовим методом. У табл. 1 наведено приклад деяких (не всіх, а сформульованих із порушенням вимог методики програмно-цільового методу) інвестиційних проектів і заходів щодо забезпечення виконання завдань програми соціально-економічного та культурного розвитку Дніпропетровської області у 2017 р.

Виконавців чітко не визначено, також не визначено очікувані результати за показниками результативності: витрат, продукту, ефективності, якості. Крім того, зазначені заходи є звичайними поточними і капітальними статтями витрат бюджету і аж ніяк не частиною програми розвитку області. Це суперечить сенсу застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі та зводить нанівець основне призначення цього методу – орієнтованість на ефект та результат.

Сьогодні головним плановим документом Дніпропетровської області є Стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 р. [6]. Під час розроблення Стратегії враховані політичні напрями щодо реформи регіонального розвитку, а також напрями регіонального



**Рис. 1. Структура бюджетних програм Дніпропетровської області у 2017 р., %**  
 Джерело: розроблено автором за [6]

Таблиця 1

**Перелік інвестиційних проектів та заходів щодо забезпечення виконання завдань програми соціально-економічного та культурного розвитку Дніпропетровської області у 2017 р. [6]**

Назва проекту, зміст заходу	Виконавець	Очікуваний результат
Реалізація інфраструктурних проектів – будівництво та реконструкція набережної у м. Новомосковську, пішохідного мосту через р. Вовча у м. Павлограді	Департамент житлово-комунального господарства та будівництва облдержадміністрації	Поліпшення умов проживання мешканців міст Новомосковськ та Павлоград
Будівництво, реконструкція та капітальні ремонти лікарняних закладів у містах Дніпро, Кам'янське, Кривий Ріг, Нікополь, Дніпровському районі	Управління капітального будівництва облдержадміністрації	Створення умов для забезпечення надання кваліфікованої медичної допомоги; виконання енергозощадних та екологічних заходів
Реставрація та реконструкція закладів культури у містах: Дніпро, Кривий Ріг, Новомосковськ, Перещепине та Верхньодніпровському, Дніпровському районах	Управління капітального будівництва облдержадміністрації	Збереження історичних пам'яток та створення умов для забезпечення культурного дозвілля
Створення навчально-виховних комплексів	Управління капітального будівництва облдержадміністрації	Створення додаткових місць дошкільної освіти
Капітальний ремонт приміщення будинку культури Виводівської територіальної громади під ЦНАП (у т.ч. ПКД)	Управління капітального будівництва облдержадміністрації	Забезпечення мешканців територіальної громади адміністративними послугами
Будівництво, реконструкція, капітальний та поточний ремонти комунальних доріг та вулиць населених пунктів області	Департамент житлово-комунального господарства та будівництва облдержадміністрації	Підвищення рівня безпеки руху

Таблиця 2

**Стратегічні цілі розвитку Дніпропетровської області [6]**

Стратегічна ціль 1	Стратегічна ціль 2	Стратегічна ціль 3	Стратегічна ціль 4
Зменшення економічних дисбалансів	Розвиток сільських територій	Екологічна та енергетична безпека	Розвиток людського капіталу

розвитку, визначені Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, а також результати SWOT-аналізу потенціалу регіону, сильних та слабких сторін, можливостей і загроз.

Стратегія позиціонуватиметься як плановий документ найвищого рівня в регіоні, тому її реалізація вимагає зосередження фінансових, фізичних та людських ресурсів. Очікується, що всі зусилля адміністративних органів, громадянського суспільства, наукових кіл і громадян буде спрямовано на успішну реалізацію пріоритетів та заходів, передбаче-

них Стратегією. Таким чином, зосередження та належна координація наявних фінансових потоків, залучених із надходжень регіонального рівня, державного бюджету, коштів донорів та з приватних джерел дасть змогу забезпечити досягнення цілей, визначених у Стратегії (табл. 2).

Проте, на жаль, завдання та сфери реалізації проектів у Стратегії є розмитими й нечіткими. Не вказано норми, а лише окреслено перелік заходів, щодо яких можна звітувати про те, що виконано або не виконано. А наскільки ефективно їх буде виконано, виміряти не можна.

Наприклад, операційна ціль І має назву «Диверсифікація економіки», а її завдання І.1. «Забезпечення розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього бізнесу» поділяється на сфері реалізації проєктів. Проте результати у деяких сферах, таких як галузеві дослідження у сфері малого і середнього бізнесу; використання механізмів корпоративно-соціального партнерства для стимулювання розвитку бізнес-середовища та інфраструктури підтримки бізнесу; створення дієвої системи консультаційної та юридичної підтримки підприємств малого та середнього бізнесу; розроблення єдиного інформаційного простору для стимулювання розвитку бізнесу у регіоні, сформульовані таким чином, що в процесі реалізації виміряти їх або неможливо, або можливо, але нечітко і двозначно.

**Висновки з цього дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.** Отже, перспективи удосконалення програмно-цільового методу визначено шляхом підвищення відкритості звітності про виконання бюджетних програм та здійснення оцінки ефективності з тим, щоб усунути випадки суб'єктивної та непрозорої оцінки

для окремо взятої програми, що приводить до таких негативних наслідків, як вкрай низька результативність спрямування фінансових потоків, відсутність зв'язку між обсягами витрат і фактичним ефектом з позиції тих чи інших показників.

Таким чином, застосування програмно-цільового бюджетування в управлінні соціально-економічним розвитком регіону є основою для принципово нової організації бюджетного процесу, впровадження сучасних принципів і методів бюджетування, підвищення самостійності і відповідальності органів влади, а також підвищення ефективності бюджетної політики, орієнтованої на результат. Управління соціально-економічним розвитком регіонів із застосуванням механізму програмно-цільового бюджетування допоможе забезпечити єдність бюджетної й соціально-економічної політики, а отже, якісно новий ступінь розвитку соціально-економічної системи регіону. У зв'язку з цим на рівні регіонів необхідно мати повний комплекс управлінських механізмів та інструментів, що забезпечать контроль і ефективне застосування програмно-цільового методу управління бюджетними коштами.

#### Список використаних джерел:

1. Бюджетна складова реалізації домінантних напрямів суспільного розвитку : монографія / Л.В. Лисяк, О.В. Гриценко, С.В. Качула, К.М. Роменська та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. Л.В. Лисяк. Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. 396 с.
2. Голинська О.В. Механізми державного управління бюджетами через інструменти програмно-цільового методу: [монографія] / Голинська О.В., Одеса: ВМВ, 2013. 272 с.
3. Гордієнко В.О. Програмно-цільовий метод – інструмент побудови сучасної економіки : монографія / В.О. Гордієнко. Дніпропетровськ: ДДФА, 2014. 268 с.
4. Планування та виконання місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: Навчальний посібник / [за заг. ред. В. В. Зубенка]; ІБСЕД, Проєкт «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження». [6-те видання, випр. та доп.] К., 2017. 144 с.
5. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
6. Про Стратегію розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року: Рішення Дніпропетровської обласної ради від 26 вересня 2014 р. № 561-27/VI. URL: <http://oblrada.dp.gov.ua/rishennia/sklkannia-7/xi-sesiya/%E2%84%96-274-11vi%D1%96-01-12-2017/>
7. Про деякі питання запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів : Наказ Міністерства фінансів України від 26.08.2014 р. № 836. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1103-14>
8. Методика здійснення порівняльного аналізу ефективності бюджетних програм, які виконуються розпорядниками коштів місцевих бюджетів: лист Міністерства фінансів України від 19.09.2013 р. № 31-05110-14-5/27486). URL: <http://www.ibser.org.ua/legislation/zakonodavstvo-z-pmc/ocinka-byudzhetnyh-program>



**Сергієнко Л.К.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**Онуфрієнко І.І.**

студентка,  
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДНИК БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ**

*Бюджет як фінансовий план держави формується під впливом бюджетної та податкової політик. Бюджетна політика спрямовується на оптимізацію та раціоналізацію формування доходної частини бюджету держави та використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій в економіку, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, стабілізацію публічних фінансів шляхом зменшення дефіциту державного бюджету, зниження державного боргу та забезпечення соціальної справедливості під час перерозподілу національного доходу. Ваговим індикатором ефективної бюджетної політики держави є бюджетна безпека. У забезпеченні платоспроможності держави особливо важливу роль відіграє реалізація виваженої, раціональної, орієнтованої на результат бюджетної політики, яка безпосередньо має забезпечувати оптимальний рівень бюджетної безпеки держави. Таким чином, бюджетна безпека визначається як стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів.*

**Ключові слова:** бюджет, бюджетна політика, бюджетна безпека, ефективність бюджетної політики, індикатори бюджетної безпеки.

*Бюджет как финансовый план государства формируется под влиянием бюджетной и налоговой политики. Бюджетная политика направлена на оптимизацию и рационализацию формирования доходной части бюджета государства и использования государственных финансовых ресурсов, повышение эффективности государственных инвестиций в экономику, согласование общегосударственных и местных интересов в сфере межбюджетных отношений, стабилизацию публичных финансов путем уменьшения дефицита государственного бюджета, снижения государственного долга и обеспечения социальной справедливости при перераспределении национального дохода. Весомым индикатором эффективной бюджетной политики является бюджетная безопасность. В обеспечении платежеспособности государства особенно важную роль играет реализация взвешенной, рациональной, ориентированной на результат бюджетной политики, которая непосредственно должна обеспечивать оптимальный уровень бюджетной безопасности государства. Таким образом, бюджетная безопасность определяется как состояние обеспечения платежеспособности государства с учетом баланса доходов и расходов государственного и местных бюджетов и эффективности использования бюджетных средств.*

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетная политика, бюджетная безопасность, эффективность бюджетной политики, индикаторы бюджетной безопасности.

### **Serhiyenko L.K., Onufriyenko I.I. BUDGET SECURITY AS A COMPONENT OF STATE BUDGET POLICY**

*Today's budget policy in the Ukrainian economy is the most important component of the financial policy of the state. Budget policy covers targeted measures of the state on centralization in the budget of the produced gross domestic product and its use for public needs. The strategic objective of budget policy is the state's organization of the necessary legal, organizational and economic principles to increase the role of the budget as an instrument for the formation and optimal division of financial resources between different parts of the budget system for its effective development, which is aimed at economic growth and raising the living standard of the population. Within the framework of evaluating the effectiveness of Ukraine's budget policy in the context of integration processes,*

*it is necessary to determine not only the level of budget revenue, the optimization of the budget deficit and public debt, but also the state's economic security, its place in the global economic system. The effectiveness of budget policy should be evaluated by the extent of its implementation of proper functions. According to this, the effectiveness of budget policy can be reviewed both in terms of the implementation of the State Budget and in terms of the impact on the socio-economic dynamics in the state. To provide an objective assessment of the effectiveness of budget policy it is necessary to use the appropriate set of indicators, criteria and indicators. In addition, the assessment of the level of the effectiveness of the state budget policy is not only related with the determination of the level of budget revenues, optimizing its expenditures and covering the deficit, but also, first of all, ensuring the economic and financial security of the state. Therefore, analysis and determination of the level of budget security of our country is an important and urgent task. The current state and the main strategic ways of state's budget policy are reviewed and analyzed in the article. The budget policy of Ukraine at the present stage is analyzed in terms of its main components. The state of budget security of the state as a component of national security of Ukraine is reviewed. An assessment of the budget security of the state according to the relevant indicators is carried out. The main threats to budget security at the present stage of socio-economic development are analyzed.*

**Key words:** budget, budget policy, budget security, effectiveness of fiscal policy, indicators of budget security.

**Постановка проблеми.** Діюча бюджетна безпека повинна враховувати вплив різноманітних факторів на бюджетну систему країни і, відповідно, забезпечувати виконання покладених на державу соціально-економічних завдань. Бюджетна безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави є своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу. З економічного погляду бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків і одержувачів бюджетних коштів з урахуванням суспільних інтересів. Тому забезпечення бюджетної безпеки держави є одним із ключових завдань під час реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У працях вітчизняних науковців проведено дослідження поняття економічної сутності бюджетної безпеки, а також системи критеріїв і параметрів. Зокрема, О.І. Барановським [1] надано визначення поняття бюджетної безпеки як стану забезпечення платоспроможності (рівня бюджетного потенціалу) держави щодо виконання нею своїх функцій з урахуванням балансу доходів і видатків державного та місцевих бюджетів і доцільності, законності й ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях. Н.І. Богомолова [2] зазначає, що це «здатність бюджетної системи країни щодо забезпечення

фінансової самостійності за рахунок раціонального використання бюджетних коштів, критеріями її ефективності є показники цілісності та збалансованості бюджетів, стабільності та забезпеченості їх доходних джерел, а також гармонізація бюджетної підтримки стратегічних і поточних завдань розвитку». Проблеми бюджетної безпеки як складової бюджетної політики держави є об'єктом дослідження багатьох вчених та спеціалістів, таких як М.М. Петричко [3], Н.В. Корень [4], О.Я. Колесник [5], О.А. Музика-Стефанчук [6] та інші. Але, незважаючи на велику кількість наукових робіт, є доцільним з'ясувати та проаналізувати питання сутності чинної бюджетної політики в сучасних умовах ринкової трансформації економіки, надати оцінку бюджетної безпеки як головного складника фінансової безпеки та обґрунтувати можливі напрями зміцнення бюджетної безпеки держави.

**Мета статті** полягає у дослідженні сутності стану чинної бюджетної політики держави, оцінці бюджетної безпеки держави за відповідними індикаторами та обґрунтуванні напрямів зміцнення бюджетної безпеки в контексті підвищення рівня фінансової безпеки держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бюджетна політика України має бути інструментом реалізації внутрішнього потенціалу зростання, що сприятиме інтеграції України у світове співтовариство як рівноправного партнера.

На сучасному етапі необхідно забезпечити ефективну реалізацію поточних завдань бюджетної політики за збереження високої динаміки реформ. При цьому держава має бути готовою до актуалізації ризиків охолодження економіки та мати у розпорядженні відпрацьований пакет антикризових заходів, який дасть змогу у разі потреби оперативно задіяти додаткові важелі стабілізації ситуації, що забезпечить локалізацію потенційних проблем у системі державних фінансів та недопущення продукування ними деструктивних макроекономічних тенденцій, що є особливо актуальним в умовах інтеграції України до Європейського Союзу. Позитивною є динаміка щодо досягнення макроекономічної стабільності у 2015 і 2016 роках та перші ознаки зростання валового внутрішнього продукту (зокрема, в IV кварталі 2016 р. – на 4,8%, I кварталі 2017 р. – на 2,4%). В Україні вперше Постановою Верховної Ради України «Про основні напрями бюджетної політики на 2018–2020 роки» запроваджується середньострокове бюджетування на три роки [7].

Цей документ визначає основним завданням бюджетної політики стабілізацію публічних фінансів шляхом поступового зменшення дефіциту державного бюджету та зниження державного боргу щодо валового внутрішнього продукту в умовах ризиків, викликаних різким зростанням виплат за зовнішнім боргом у найближчі роки та залежністю державного боргу від коливань валютного курсу. Він закладає засади та принципи для формування бюджетів зростання і спільної роботи всіх гілок влади над побудовою сильної, справедливої і заможної України для всіх її громадян [7].

Основні напрями бюджетної політики базуються на таких головних принципах, закладених в Середньостроковому плані пріоритетних дій Уряду до 2020 року та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», як:

- прискорення економічного зростання шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату та утримання макроекономічної стабільності, зокрема продовження фіскальної консолідації;

- впровадження ефективного врядування шляхом реформи державного управління, децентралізації і реформи державних фінансів;

- розвиток людського капіталу шляхом проведення реформ системи охорони здоров'я та освіти, поліпшення надання державної соціальної підтримки;

- забезпечення безпеки та оборони держави, зокрема захист її суверенітету та територіальної цілісності держави, а також забезпечення найважливіших аспектів безпеки громадян [8].

Проаналізуємо сучасний стан бюджетної політики за 2017–2018 роки. Так, у 2017 році зовнішні умови для української економіки були сприятливими внаслідок прискорення економічного розвитку країн – основних торгових партнерів України та покращення кон'юнктури на світових товарних ринках завдяки збільшенню цін на сталь, добрива і пшеницю, попри деяке зниження в кінці 2017 року цін на окремі товари сільського господарства, зокрема на кукурудзу, соняшникову олію та м'ясо на фоні надходження на ринок нового врожаю.

При цьому економічне зростання в Україні відбувалося повільно, на що впливали наслідки продовження військового конфлікту на сході країни, тимчасового припинення переміщення вантажів через лінію розмежування на Донбасі (рішення Ради національної безпеки й оборони, введене в дію Указом Президента України 15 березня 2017 року), а також масштабні кібератаки у другій половині 2017 року [9].

Водночас на економічний розвиток країни позитивно вплинуло подальше зростання приватного споживання та інвестицій, а також активізація міжнародної торгівлі на фоні сприятливих зовнішніх цінових умов.

Виконання дохідної частини бюджету у 2017 році здійснювалося в умовах змін, внесених у податкове законодавство, спрямованих на покращення адміністрування платежів, створення більш рівних та справедливих умов оподаткування, а також підвищення наповнюваності бюджету.

Надходження до Державного бюджету України у 2017 році становили 793,4 млрд. грн., що на 177,2 млрд. грн., або на 28,7 відсотка більше, ніж у 2016 році. У 2017 році до Державного бюджету України надійшли конфісковані кошти та кошти, отримані від реалізації майна, конфіскованого за рішенням суду за вчинення корупційного та пов'язаного з корупцією правопорушення у сумі 29,7 млрд. гривень. Кошти, що передаються до місцевих бюджетів з Державного бюджету України відповідно до п. 33 розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Бюджетного кодексу України (експеримент) за 2017 рік становили 12,3 млрд. гривень [9].

Попри значні обсяги фінансування у 2017 році видатків на оборону і безпеку, обслуговування державного боргу, Уряд приділяв значну увагу питанню фінансування підвищених розмірів соціальних стандартів, збільшення видатків на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату житлово-комунальних послуг.

У 2018 році продовжилася практика змін до бюджету (особливо збільшення видатків) без прив'язки до стратегічних пріоритетів, адже середньострокова бюджетна резолюція на 2018–2020 роки не була прийнята парламентом. До того ж, подані пропозиції щодо нових видатків не завжди підкріплюються відповідними джерелами доходів. Тому під час внесення змін до проекту бюджету дефіцит зазвичай зростає.

Сукупні державні видатки у 2018 році залишатимуться доволі високими – понад 44% ВВП, хоча значно нижчими порівняно з 2013 роком. Зниження відбулося головним чином через зведення нанівець квазіфіскальних видатків (зокрема таких, як рекапіталізація «Нафтогазу» та банківського сектору) та неіндексацію соціальних стандартів у 2014–2015 роках. У 2018 році уже не потрібно надавати фінансову підтримку «Нафтогазу», державний бюджет не передбачає додаткового випуску цінних паперів ні для рекапіталізації банків, ні для Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Такий високий показник перерозподілу ВВП через бюджет, як і в Україні, має, наприклад, Німеччина. При цьому, на відміну від України, Німеччина посідає одне з найвищих місць у світі за показниками ефективності урядування та контролю корупції. Зависокий рівень державних видатків за їх низької ефективності погано позначається на економічному зростанні країни. Млявий перебіг структурних галузевих реформ утримує рівень державних видатків на високому рівні, а це, своєю чергою, пригнічує економічне відновлення. Досліджено, що оптимальною часткою видатків державного сектору у ВВП є 37%; зниження до цього рівня здатне пришвидшити середньорічне економічне зростання в Україні на 0,9–3,5 п.п. ВВП [10].

У бюджеті 2018 року формально дотримано критерій програми МВФ за показником дефіциту – дефіцит зменшується до 2,5% ВВП, проте для зменшення боргу в майбутньому потрібно ставити більш амбіційні цілі.

Високий рівень державного боргу вимагає високих витрат на його обслуговування та погашення, тому не дає змоги зменшувати податкове навантаження та обмежує можливості для розширення державних інвестицій та економічного зростання. Понад 13% видатків державного бюджету (або 3,9% від ВВП) спрямовується на виплату відсотків за боргом. Ці кошти і не витрачаються державою для виконання своїх функцій, і не дозволяють зменшити рівень державних витрат.

Якщо дефіцит перевищуватиме темпи зростання ВВП та фінансуватиметься запозиченнями, державний борг ще довгий час залишатиметься вище від межі безпеки. За оцінками МВФ, для того, щоб до 2021 року державний та гарантований державою борг знизився до 70% ВВП, первинний баланс бюджету має бути не менш як 1,75% ВВП щороку. У 2018 році позитивний первинний баланс бюджету заплановано на рівні 1,5% ВВП [10].

Тому варто використовувати всі понадпланові доходи саме на зменшення дефіциту бюджету й основної суми боргу, а не розподіляти їх на нові видатки.

Таким чином, бюджетна політика держави є віддзеркаленням соціально-економічних процесів. Бюджетні інструменти мають забезпечити їх позитивну динаміку та здатність знижувати негативний вплив численних викликів і ризиків, які загострюються у період трансформаційних зрушень, які нині відбуваються в політико-економічній та соціально-культурній сферах.

Стан національної безпеки у фінансовій сфері залежить від явищ і чинників як внутрішньої, так і зовнішньої політики держави, політичної ситуації, що склалася у державі, досконалості законодавчого забезпечення функціонування фінансової системи, а також міжнародних зобов'язань держави.

Бюджетна безпека визначається як стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів [11, с. 117].

Оцінка бюджетної безпеки як головного складника фінансової безпеки держави здійснюється на основі її індикаторів, що визначаються Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р. [12] Результати розрахунку індикаторів бюджетної безпеки на основі бюджетних показників за 2013–2017 рр. наведено в таблиці 1.

Аналіз індикаторів бюджетної безпеки України у 2013–2017 рр. показав, що протягом аналізованого періоду спостерігається різноспрямована тенденція (див. табл. 2). Так, значення індикатора відношення дефіциту державного бюджету до ВВП у 2015 році порівняно з 2013 роком зменшилося на 2,1%, проте протягом 2013–2014 рр. відбувається значне зростання цього показника. За останні два роки індикатор відношення дефіциту державного бюджету до ВВП має тенденцію до зниження. Цьому сприяло зменшення дефіциту державного бюджету у 2015 р. порівняно з 2013 р. на 19541,1 млн. грн., або на 30,2%, та у 2017 році порівняно з 2013 р. на 16 857,6 млн. грн., або на 20,12%.

Порівнюючи розрахункові значення індикатора відношення дефіциту державного бюджету до ВВП з нормативним, можна дійти висновку, що 2013–2014 роки характеризуються задовільним рівнем бюджетної безпеки. Проте 2017 рік демонструє стабілізацію ситуації та підвищення бюджетної безпеки в Україні, коли частка дефіциту у ВВП становить 1,6%. Протягом 2015–2017 рр. значення показника становить 2,28%, 2,94% та 1,6% відповідно, наближаючись до оптимального та відносно безпечного рівня бюджетного дефіциту.

Зміна значень індикатора відношення дефіциту/профіциту державного бюджету

Таблиця 1

**Індикатори бюджетної безпеки України у 2013–2017 рр.**

№	Найменування індикатора, одиниця виміру	Рік				
		2013	2014	2015	2016	2017
	Дефіцит державного бюджету, млн. гривень	64707,6	78052,8	45167,5	70130,2	47850
	ВВП, млн. гривень	1454931	1566728	1979458	2383182	2982920
	Дефіцит/профіцит сектору загальнодержавного управління, млн. гривень	62819,1	75602,8	33168,8	51668,8	77647
	Дефіцит зведеного бюджету, млн. гривень	63590,3	72030,5	30898,2	54682,6	42094
	Доходи зведеного бюджету, млн. гривень	442788,7	456067,3	652031,0	782748,5	1016788
	Відношення дефіциту/ до ВВП, відсотків	4,4	4,9	2,3	2,9	1,6
	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків до ВВП	-0,05	0,23	0,12	-0,13	0,03
	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків	32,87	29,01	32,94	32,85	34,2

Примітка: складено та розраховано автором за результатами дослідження на підставі даних [www.bank.gov.ua; www.ukrstat.gov.ua]

Значення індикаторів бюджетної політики

№	Найменування індикатора, одиниця виміру	Характеристичні значення індикатора						
		XLзdv	XLopt	XRopt	XRзdv	XRнездv	XRнебезп	XRкрит
	Відношення дефіциту до ВВП, відсотків	-3	-2	3	5	6	8	10
	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних	-1	0	0	1	2	3	5
	фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків до ВВП							
	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків	23	25	28	30	33	35	37

до ВВП свідчить про позитивні результати у сфері управління бюджетним дефіцитом завдяки заходам бюджетної консолідації 2015 року, після загострення проблем у 2011–2014 рр., коли відбувалося нарощування дефіцитної незбалансованості до небезпечного рівня. Це вимагало вжиття заходів щодо її подолання, у тому числі через формування оптимальної структури видатків бюджету, створення дієвої системи контролю за раціональним і ефективним використанням бюджетних коштів.

У період з 2013 по 2017 рік значення індикатора відношення дефіциту та профіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП наближається до 1, що свідчить про задовільний рівень економічної безпеки. Проте вже в 2014 та 2015 роках цей показник досягає майже оптимального значення. На жаль, 2016 рік показав, що показник відношення дефіциту та профіциту бюджетних і позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП знаходиться у небезпечній зоні. Це насамперед пов'язано з бюджетною підтримкою позабюджетних фондів, оскільки значна частина бюджетних коштів була спрямована на покриття дефіциту Пенсійного фонду.

Не менш важливе значення в оцінці бюджетної безпеки має аналіз рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Аналізу-

ючи цей індикатор протягом 2013–2017 рр., можна дійти висновку, що значення рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет має тенденцію до зростання та наближається до небезпечного рівня. Збільшення показника зумовлено наявністю численних проблем у фіскальній сфері та митно-податковому адмініструванні. Тому перед державою постає питання необхідності удосконалення як інструментів формування доходів бюджету, так і інструментів управління бюджетними коштами.

**Висновки.** Незважаючи на те що, в процесі аналізу була визначена невідповідність певних показників бюджетної безпеки нормативним значенням, загалом можна сказати, що стан бюджетної безпеки України не є критичним. Але задля недопущення погіршення наявної ситуації доцільно вживати певних заходів з метою зміцнення бюджетної безпеки. Ці заходи повинні бути реалізованими за такими напрямками, як:

1) оптимізація видаткової частини державного бюджету, зокрема за рахунок застосування програмно-цільового методу планування витрат на державному та місцевому рівнях;

2) зменшення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу шляхом зменшення зовнішніх запозичень та погашення поточного боргу за рахунок внутрішніх доходів;

3) державна підтримка розвитку інвестиційного клімату України для залучення додаткового капіталу в економіку і збільшення доходів державного бюджету;

4) створення ефективної системи управління та контролю за використанням бюджетних коштів з метою уникнення ризику розпошення бюджетних ресурсів;

5) подальше вдосконалення податкової та бюджетної системи, утримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету на економічно безпечному рівні;

6) здійснення постійного моніторингу, аналізу та оцінки бюджетних ризиків у контексті підвищення рівня фінансової безпеки держави [13].

### Список використаних джерел:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст] / О.І. Барановський. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. 759 с.
2. Богомоллова Н.І. Ефективність бюджетної політики в системі фінансової безпеки держави / Н.І. Богомоллова // Ефективна економіка. 2011. № 11. URL: <http://nbuv.gov.ua>
3. Петричко М.М. Оцінка рівня бюджетної безпеки України: проблеми та шляхи вирішення / М.М. Петричко // Економічний простір. 2015. № 97. С. 140–148. URL: <http://nbuv.gov.ua>
4. Корень Н.В. Виклики та загрози бюджетній безпеці на етапі суспільних трансформацій / Н.В. Корень // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 14., Ч. 3 С. 130–133.
5. Колесник О.Я. Економічна природа бюджетної безпеки держави / О.Я. Колесник // Наукові записки. Серія «Економіка». Фінансова система України, 2011. Вип. 16. С. 369–377
6. Музика-Стефанчук О.А. Деякі питання щодо фінансової та бюджетної безпеки держави / О.А. Музика-Стефанчук // Митна справа, 2011. – № 4. Частина 2. С. 82–85
7. Проект Постанови Верховної Ради України «Про Основні напрями бюджетної політики на 2018 – 2020 роки». URL: <http://search.ligazakon.ua>
8. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». URL: <http://search.ligazakon.ua>
9. Інформація МФУ щодо виконання Державного бюджету України за 2017 рік. URL: <https://ukurier.gov.ua>
10. Бюджет – 2018: Розвиток за інерцією – Центр економічної стратегії. URL: <https://ces.org.ua>
11. Сергієнко Л.К. Вплив бюджетної політики України на економічну безпеку держави / Л.К. Сергієнко // Зовнішня торгівлі: економіка, фінанси, право, № 4(75) 2014 с. 116–122.
12. Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р. URL: <http://search.ligazakon.ua>
13. Петричко М.М. Оцінка рівня бюджетної безпеки України: проблеми та шляхи вирішення [Електронний ресурс] / М.М. Петричко // Економічний простір. 2015. № 97. С. 140–148. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros\\_2015\\_97\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_97_16)

**Синюк А.О.**

аспірант кафедри грошового обігу  
та банківської справи,  
Університет митної справи та фінансів

## ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

*У статті визначено основні характеристики та напрями аналізу фінансового стану та фінансової стійкості банку. Доведено необхідність застосування диференційованого підходу для оцінки фінансової стійкості банку, який ґрунтується на визначенні профілю ризиків та бізнес-моделі банку. Проаналізовано підходи до визначення поняття «бізнес-модель банку» та основні класифікації моделей бізнесу банків. Визначено бізнес-моделі трьох банків Дніпровського регіону, а саме АТ «АКБ КОНКОРД», ПАТ «АБ «РАДАБАНК» та ПАТ «КБ «ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ». Наголошено на необхідності розроблення окремих моделей діагностики фінансового стану та фінансової стійкості для кожного окремого банку або однорідних структурно-функціональних груп банків.*

**Ключові слова:** банк, фінансовий стан, фінансова стійкість, профіль ризиків, бізнес-модель, структурно-функціональні групи банків.

*В статье определены основные характеристики и направления анализа финансового состояния и финансовой устойчивости банка. Доказана необходимость применения дифференцированного подхода для оценки финансовой устойчивости банка, основанного на определении профиля рисков и бизнес-модели банка. Проанализированы подходы к определению понятия «бизнес-модель банка» и основные классификации моделей бизнеса банков. Определены бизнес-модели трех банков Днепропетровского региона, а именно АО «АКБ «КОНКОРД», ОАО «АБ «РАДАБАНК» и ПАО «КБ «Земельный Капитал». Отмечена необходимость разработки отдельных моделей диагностики финансового состояния и финансовой устойчивости для каждого отдельного банка или однородных структурно-функциональных групп банков.*

**Ключевые слова:** банк, финансовое состояние, финансовая устойчивость, профиль рисков, бизнес-модель, структурно-функциональные группы банков.

### **Sinyuk A.O. ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF BANKS USING BUSINESS MODELS**

*Timely and qualitative assessment of the financial state and financial steadiness of each bank allows to identify, minimize or prevent the development of crisis phenomena in the banking sector, which greatly contributes to the strengthening of economic security and financial stability of the economy as a whole. The assessment of financial steadiness of the bank should be carried out in the following main areas: analysis of indicators of adequacy of capital, structure, quality, balance of assets and liabilities, structure of income and expenses of the bank, level of profitability of its activity, efficiency of its interest rate policy, quality of management, quality of risk management of the bank. The main task for conducting an effective and qualitative analysis of the financial state and financial steadiness of a separate bank is to build a risk profile of a particular bank, taking into account the business model they have chosen. The determination of the risk profile of each individual bank is based on an analysis of the structure and balance of its assets and liabilities, income and expenses, branching of banking products and operations, the chosen segment in the banking services market, which are the determining characteristics of the bank and its business model. The correct analysis of the bank's business model creates conditions for an early assessment of the risks of viability and financial stability of the bank, identifying its main weaknesses and controlling them. Today, the SREP (Supervisory Review and Evaluation Process) analysis model has become very popular in Europe. All financial institutions (banks) are distributed within the framework of the SREP analysis, depending on their size, structure, internal organization, complexity and variety of activities. Thus, it is advisable to apply a differentiated approach to assessing the financial state and financial steadiness of the bank, based not only on certain indicators of its activity, but also on risk analysis, the distribution of banking system into close to each other, relatively homogeneous groups, the identification of interconnections between them and forming a clear idea of the business model of the bank.*

**Key words:** bank, financial state, financial steadiness, risk profile, business model, structural-functional groups of banks.



**Постановка проблеми.** В сучасних умовах глобалізації, ринкових відносин та посилення конкурентної боротьби банки провадять свою діяльність у різному загальноекономічному та соціально-політичному середовищі, піддаючись впливу значної кількості різноманітних ризиків, що можуть привести до зниження ефективності виконання ними своїх функцій та погіршення рівня надійності та фінансової стійкості як окремих банків, так і всього банківського сектору країни. Своєчасна та якісна оцінка фінансового стану та фінансової стійкості кожного банку дає змогу виявити, мінімізувати або запобігти розвитку кризових явищ в банківському секторі, що значною мірою сприяє зміцненню економічної безпеки та фінансової стабільності економіки країни загалом. Проте в умовах виникнення та розвитку кризових явищ, посилення впливу ризиків та дії дестабілізуючих чинників, що приводять до зниження ефективності виконання банками своїх функцій та результатів їхньої діяльності, виникає потреба подальшого розвитку методичного та методологічного інструментарію аналізу фінансової стійкості банків, виявлення проблематики діючих методик, їх вдосконалення та забезпечення дієвого механізму застосування. Все це зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема розвитку та вдосконалення наявних методик оцінки фінансового стану та фінансової стійкості банків України є предметом ґрунтовних досліджень багатьох науковців. Так, А. Фалюта, Т. Січко, Н. Грабова, В. Бобиль, О. Васильчишина, Б. Самородов, О. Калініна, О. Іщенко, А. Лучаківський, Ю. Примак, О. Єлісеєва, В. Бондар, Н. Тарасевич, С. Пільгуй, Т. Жукова, О. Крухмаль та багато інших у своїх роботах розглядають питання оцінки фінансового стану та фінансової стійкості банку, а також її вдосконалення. Проте у таких дослідженнях не враховується обрана банком бізнес-модель роботи та сформований профіль ризиків, що значним чином впливає на якість та ефективність діагностики. Слід відмітити, що

питання оцінки фінансової стійкості банків на підставі структурно-функціонального підходу набуло значного розвитку у роботах О.П. Заруцької та Т.А. Васильєвої.

**Метою статті** є виокремлення основних характеристик фінансової стійкості банку та напрямів їх аналізу, дослідження поняття «бізнес-модель банку» та основних їх видів, визначення взаємозв'язку між моделлю бізнесу банку та рівнем його фінансової стійкості, визначення бізнес-моделі трьох банків Дніпровського регіону, доведення необхідності застосування диференційованого підходу для оцінки фінансової стійкості банку, який ґрунтується на визначенні профілю ризиків та бізнес-моделі банку.

**Виклад основного матеріалу.** Банківській системі країни належить ключове місце в процесі реалізації інвестиційно-інноваційних проектів та програм, успішних ринкових трансформацій, що сприяють стабілізації економіки, її сталому зростанню та розвитку. Проте сучасні кризові явища в економіці чинять дестабілізуючий вплив на розвиток банківської системи країни. Через це у роботі банків з'являються нові виклики, успішне розв'язання яких залежить насамперед від рівня їх фінансового стану та фінансової стійкості, ефективності механізму протидії ризикам та дестабілізуючим факторам, рівня розвитку банківських продуктів та технологій, якості системи менеджменту. Отже, в сучасних умовах забезпечення належного рівня фінансового стану та фінансової стійкості є не лише запорукою конкурентоспроможності та ефективності діяльності банку, але й передумовою для забезпечення його стратегічного розвитку [1].

На нашу думку, можна виділити декілька основних характеристик, що свідчать про належний рівень фінансової стійкості банку та його надійність [2]:

– спроможність забезпечити в поточному та довгостроковому періоді належний фінансовий стан банку, ефективність та результативність його роботи, ліквідність та платоспроможність;

– стабільність функціонування банку на ринку, можливість підтримання фінансово стійкого стану в довгостроковому періоді;

– відповідний рівень довіри клієнтів та контрагентів до банку, упевненість в його стійкому становищі, ототожнення банку з надійним;

– можливість своєчасно виявляти, оцінювати та мінімізувати вплив ризиків, що притаманні банківській діяльності.

Кожна із зазначених характеристик визначається певним набором кількісних та якісних показників. Так, наприклад, базисом капітальної стійкості банку є показник достатності його капіталу, що свідчить про спроможність банку продовжувати виконувати свої основні функції та залишатися платоспроможним в умовах впливу ризиків та кризових явищ. Належний рівень та якість капіталу банку багато в чому залежить від ефективності та результативності його роботи протягом значного періоду часу, забезпечуючи розширення обсягу банківських продуктів та послуг, а також підвищення їхньої якості. Також стабільність діяльності банку забезпечується підтриманням належного рівня його ліквідності, що дає змогу своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання. Ефективність та результативність роботи банку багато в чому забезпечується якісним процесом управління його активами та зобов'язаннями. Наявність репутації «стабільного та надійного банку», що може скластися лише за умови дотримання чіткого стратегічного курсу та адекватного механізму управління кожною ланкою банківської діяльності, дає йому змогу успішно функціонувати на ринку. Саме якісний банківський менеджмент має забезпечувати довгострокову фінансову стійкість банку через управління активами та зобов'язаннями, капіталом, організаційною структурою, персоналом, а також створення адекватної, дієвої та ефективної системи ризик-менеджменту [2].

Таким чином, на нашу думку, оцінка фінансової стійкості банку має здійснюватися за такими основними напрямками, як [2]:

– проведення аналізу показників достатності та адекватності капіталу і, таким чином,

визначення рівня капітальної стійкості банку та можливості покриття втрат у разі реалізації ризиків, що притаманні банківській діяльності;

– проведення аналізу структури, якості та збалансованості активів та зобов'язань банку, що дає змогу визначити рівень ліквідності, платоспроможності банку та ефективності його роботи;

– проведення аналізу структури доходів та витрат банку, рівня прибутковості та рентабельності його діяльності, ефективності його відсоткової політики, що є запорукою успішного функціонування банку в довгостроковому періоді;

– проведення аналізу якості менеджменту банку, що має забезпечувати належний рівень взаємозв'язків між усіма його структурними підрозділами, ефективну систему обміну інформацією між ними та дієвість усіх бізнес-процесів у банку;

– проведення аналізу якості ризик-менеджменту банку як першоджерела забезпечення його належного фінансового стану та фінансової стійкості у довгостроковому періоді під впливом факторів невизначеності.

Слід відмітити, що аналіз за всіма перерахованими напрямками має здійснюватися безперервно, ґрунтуючись як на статистичних даних діяльності банку, так і з урахуванням минулого досвіду, розгляду кожного з показників у динаміці та побудові прогнозів.

Отже, можемо зазначити, що фінансова стійкість виступає основоположною внутрішньою характеристикою, що дає змогу забезпечити стабільність функціонування банку, його постійний розвиток, вдосконалення та можливість задовольнити попит на нові й інноваційні банківські продукти та послуги відповідно до обраної довгострокової стратегії розвитку за умови забезпечення конкурентних переваг на ринку, а також попередження, подолання або мінімізації впливу дестабілізуючих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Як уже було зазначено, проведення оцінки фінансової стійкості банку повинно базуватися не лише на комплексному ана-

лізі основних показників його діяльності, але й на оцінюванні факторів внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування з дослідженням динаміки розвитку процесів. Крім цього, у системі ефективного нагляду за фінансовим станом та фінансовою стійкістю банків важливе місце належить постійному моніторингу ризиків, вивченню та врахуванню впливу негативних тенденцій, а також розробленню стратегії протидії.

Отже, головна мета управління фінансовим станом та фінансовою стійкістю банку полягає у створенні умов для забезпечення очікуваного та бажаного рівня рентабельності та прибутковості за допустимого рівня ризику з одночасним розширенням масштабів діяльності банку [3].

Зазначимо, що сьогодні у практиці банківського нагляду багатьох країн наявний досить розгалужений інструментарій оцінки фінансового стану та фінансової стійкості банку. Цей інструментарій включає в себе коефіцієнтний аналіз, рейтингові моделі, математико-статистичні моделі, кластерний аналіз, системи комплексної оцінки банківських ризиків та ймовірності банкрутства [4].

Усі розроблені підходи та методики оцінювання фінансової стійкості банків різняться за складом факторних ознак, що аналізуються, обмежуючими значеннями та градацією результуючого показника. Проте, як правило, наявні методики зрозумілі та прийнятні для використання або органами банківського нагляду чи рейтинговими агентствами, або ж самими банками, та обмежують можливість свого використання іншими особами, зацікавленими в отриманні реальної та неупередженої інформації про фінансовий стан, фінансову стійкість та надійність банку. Проблема полягає не лише в складності методик аналізу, але й у недостатньому рівні транспарентності інформації щодо діяльності банку, що стає перешкодою на шляху проведення об'єктивної оцінки як окремого банку, так і банківської системи загалом [3].

Крім цього, як вдало зазначила у своїй праці О.П. Заруцька, наявні традиційні методи аналізу характеризуються своєю уні-

версальністю та не здатні врахувати структурні особливості банку, його відмінні риси, завдання та місце на ринку банківських послуг, тобто не враховують конкретну бізнес-модель роботи банку [5].

Головне завдання для проведення ефективного та якісного аналізу фінансового стану та фінансової стійкості окремого банку полягає у побудові профілю ризиків конкретного банку з урахуванням обраної ними бізнес-моделі.

Побудова профілю ризику кожного окремого банку ґрунтується на аналізі структури та збалансованості його активів та зобов'язань, доходів та витрат, розгалуженістю банківських продуктів та операцій, обраним сегментом на ринку банківських послуг, тобто визначальними функціональними характеристиками банку та його бізнес-моделлю. Універсальні обмеження більшості наявних методик не дозволяють врахувати специфіку та відмінності у діяльності банків, через що й сама отримана оцінка має лише приблизний та узагальнюючий характер [5].

Проте така ситуація не є прийнятною, оскільки інструментарій аналізу має бути гнучким та ефективно пристосовуватися не лише до конкретних бізнес-моделей, обраних банками, але й до змінних умов зовнішнього середовища їх функціонування, оскільки в умовах стабільного розвитку економіки країни та банківського сектору нецільним є використання однакових напрямів та інструментів регулювання під час системних криз, розвитку інфляційних процесів, падіння ВВП та занепаду національного виробництва [6].

Традиційного підходу, основою якого є оцінка достатності капіталу, рівня ліквідності та платоспроможності, прибутковості та управління ризиками банку, вже недостатньо. Саме через це в багатьох країнах світу в межах Базеля III було запроваджено додаткові кількісні та якісні фактори аналізу. До них належать показники буферів капіталу, коефіцієнти покриття ліквідності (LCR) та чистого стабільного фінансування (NSFR), леверидж, аналіз бізнес-моделі, плану від-

новлення діяльності та підвищені вимоги до корпоративного управління [7].

Таким чином, органам банківського нагляду доцільно застосовувати диференційований підхід для оцінки фінансового стану та фінансової стійкості банку, в основі якого лежать не лише певні показники його діяльності, але й аналіз ризиків, розподіл на підставі цього банківської системи на наближені одна до одної, відносно однорідні групи, виявлення взаємозв'язків між ними та формування чіткого уявлення про бізнес-модель роботи банку [6].

Проте слід зазначити, що сьогодні для банківського сектору України саме поняття бізнес-моделі банку є відносно новим та не повністю дослідженим. Це ж стосується й аналізу фінансової стійкості банку з урахуванням його бізнес-моделі функціонування.

Відмітимо, що поки що не сформовано єдиного підходу щодо визначення поняття «бізнес-модель банку». Частина науковців концентрує свою увагу на тлумаченні більш загального поняття «бізнес-модель», інша – конкретно розглядає лише поняття «бізнес-модель банку».

Так, наприклад, А. Остервальдер та І. Пігнер у своїх працях намагалися агрегувати та узагальнити погляди широкого кола науковців щодо тлумачення поняття «бізнес-модель», підкреслюючи, що саме це допомагає зрозуміти, як саме підприємства провадять свою діяльність, основні засади їхньої організації, що забезпечує створення та фіксацію створеної ними вартості. Вони виокремили дев'ять компонентів, що становлять бізнес-модель конкретної організації: сегмент клієнтів, пропозиція цінності, канали доставки та зв'язку, відносини з клієнтами, потоки доходів, основні ресурси, ключові види діяльності, партнерську мережу і структуру витрат. Саме ці компоненти, на думку зазначених дослідників, становлять «канву бізнес-моделі» (Business model canvas) [7].

Х. Чесбро та Р. Розенблум погоджувалися з поглядом дослідників, зазначених вище, щодо прямого зв'язку бізнес-моделі із створенням вартості на підприємствах, більше

того, сама бізнес-модель, на їхню думку, є частиною цієї вартості. Проте у складі компонентів бізнес-моделі науковці виокремлюють лише шість складників: сегмент ринку, пропозицію цінності, ланцюжок збільшення вартості, конкурентну стратегію, потоки надходжень та структуру витрат [7].

Українські дослідники В. Рашкован та Д. Покідін розглядають бізнес-модель як основний критерій, за яким підприємства різних галузей різняться між собою. Обрана бізнес-модель демонструє основні характеристики компанії, а саме цільових клієнтів, регіони роботи, набір продуктів, канали їх збуту, постачальників тощо. На думку зазначених науковців, такі характеристики мають кількісне вираження у наборі показників, які різняться між сегментами, у зв'язку з чим вирішити завдання щодо визначення конкретної бізнес-моделі можливо лише за допомогою кластеризації [8].

Європейський орган банківського регулювання (European Banking Authority) розглядає бізнес-модель у більш вузькому розумінні як набір засобів та методів для організації роботи, отримання прибутку та стабільного зростання. Кожна бізнес-модель складається з певного набору компонентів залежно від основних довгострокових цілей компанії [7].

У електронній енциклопедії Investopedia значено, що спосіб, за допомогою якого компанія отримує дохід та прибуток від своєї діяльності, і визначає її бізнес-модель [7].

Проте, на нашу думку, зазначені вище тлумачення є занадто вузькими та не розкривають усю палітру взаємозв'язків та компонентів, що визначають конкретну бізнес-модель роботи компанії.

Що стосується тлумачення поняття «модель бізнесу банку», то це питання є дискусійним серед науковців, експертів та банкірів. Деколи термін розглядається у дуже вузькому значенні, лише як модель доходів та операційної діяльності, а деколи – у надто широкому, як загальна стратегія управління банком.

Група науковців під керівництвом Р. Аяді, В.П. де Гроена, Е. Арбака у своїх

роботах визначили основні моделі бізнесу банків у країнах Європи, напрями та характер їх змін під впливом фінансової кризи 2008–2009 рр. Крім цього, дослідники довели, що саме обрана бізнес-модель роботи чинить значний вплив на рівень стійкості банків до впливу деструктивних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища та кризових явищ. Також у своїх дослідженнях науковці підтверджують тезу про те, що проведення аналізу бізнес-моделей банків дає змогу всім учасникам фінансового ринку отримати інформацію щодо природи та масштабів ризиків, що супроводжують їхню діяльність, а також отримати розуміння обсягу системного ризику протягом усього економічного циклу [9].

Бельгійські економісти Ф. Мергаертс та Р. Веннет вказують на те, що бізнес-модель розкривається у довгостроковій стратегії розвитку банку та визначається структурою активів, зобов'язань, капіталу та доходів. На думку вчених, важливими характеристиками структури активів виступають кредитний портфель, рівень якості кредитів, обсяги вкладень. Структура зобов'язань розкривається у залежності банку від коштів клієнтів та ризику втрати фінансування. Структура доходів пояснюється їхньою диверсифікацією, а капіталу – співвідношенням між обсягом власного капіталу та активів. Для визначення бізнес-моделі банку використовують підхід, аналогічний рейтинговій оцінці CAMELSO [7].

Слід вказати, що такий підхід є дещо обмеженим, оскільки увага приділяється лише аналізу та управлінню ризиками.

Вивчення бізнес-моделей банків у своїх працях поглибив М. Томкус, особлива увага при цьому була приділена питанню створення банком економічної цінності. На його думку, основною метою будь-якого банку є проведення найбільш оптимальної фінансової діяльності. Через це науковець розглядав бізнес-модель як сукупність складників, які необхідні для підтримання конкурентоздатності та досягнення оптимального рівня прибутковості на ринку. Розроблення бізнес-моделі, на думку дослідника, дозволяє

управляти трьома найголовнішими процесами у роботі банку, а саме: залученням необхідних ресурсів для провадження діяльності, розміщенням коштів у кредитах з метою отримання доходів, усвідомленням та прийняттям ризику [7].

Й. Алтанбас, С. Манжанеллі та Д. Маркус-Ібанез у своїй праці вказують на зв'язок між обраною бізнес-моделлю банку та ризиком його краху. Ризикоутворюючими компонентами є обрана в бізнес-моделі структура фінансування та доходів. Так, наприклад, залежність від залучених коштів (деPOSITNІ кошти) зменшує ймовірність ризику, тоді як оптове фондування збільшує його. Проте слід брати до уваги, що така ситуація не є типовою та для різних банків може мати різний ефект [7].

На думку деяких дослідників, банки з більш диверсифікованою структурою доходів є більш захищеними під час кризових потрясінь, оскільки вищий рівень диверсифікації збільшує рівень їхньої стійкості до впливу дестабілізуючих факторів. Важливого значення у цьому сенсі набуває обсяг отримуваних непроцентних доходів в загальному обсязі доходів, оскільки їх формування пов'язано не лише з оплатою послуг, а й з торгівлею на ринку фінансовими та валютними інструментами, андеррайтингом або сек'юритизацією. Значний вплив на ризикованість бізнес-моделі має й структура витрат. Результати деяких досліджень підтверджують тезу про те, що економічно неефективні банки знаходяться ближче до ризику дефолту [7].

Водночас частина дослідників приділяє увагу й розміру банку. Так, великі системні банки вважаються менш стабільними, оскільки їм складно швидко пристосуватися до постійно змінюваних умов внутрішнього та зовнішнього середовища, проте все ж таки доведено вищий рівень їхньої стійкості у довгостроковій перспективі. Структура власності та корпоративне управління також чинить значний вплив на профіль ризику банку [7].

П.Г. Алексашин, Ф.Т. Алескеров, В.Ю. Белоусова, П.К. Бондарчук, Е.С. Попова, А.А. Кнурова, В.М. Солодков, проаналізу-

вавши російські банки в розрізі їхньої моделі бізнесу, структури та стійкості, підтвердили залежність між обраною банком бізнес-моделлю та рівнем його стійкості [9].

Все це підтверджує той факт, що застосування диференційованих підходів банківського регулювання та нагляду залежно від обраної банком бізнес-моделі та пов'язаного з нею профілем ризику є важливим та актуальним питанням.

Слід зазначити, що сьогодні більшість моделей для визначення бізнес-моделей банків ґрунтується на проведенні кластерного аналізу, причому обсяг змінних, аналізований період, ступінь деталізації, кількість кластерних груп значно відрізняються у різних дослідженнях.

Деякі науковці будують прості моделі, у яких кількість змінних варіює від п'яти до восьми, деякі включають до аналізу до 15 показників. Проте проведення кластерного аналізу вимагає обмеження кола змінних, оскільки їх збільшення призводить до відповідного збільшення кількості кластерів, від чого групи стають менш однорідними [8].

Немає єдиного підходу й щодо визначення набору змінних для побудови бізнес-моделі. Частина науковців використовує винятково стандартизовані дані бухгалтерської звітності, а отже, розмір бізнесу банків втрачає своє значення. Перевагою такого підходу є його універсальність та доступність, оскільки показники фінансової звітності банків знаходяться у відкритому доступі як на сайті банку, так і на сайті регулятора. Проте в цьому контексті виникає проблема прозорості інформації, що відображена у фінансовій звітності банку, та її вичерпності для проведення аналізу [8].

Інша частина науковців доповнює аналіз показників фінансової звітності інформацією щодо продуктів банку (наприклад, обсяг житлових кредитів), загального обсягу бізнесу (наприклад, активи на одного працівника). Так, наприклад, Європейський центральний банк аналізував інформацію щодо частки активів, яка припадає на позичальників-резидентів, а також обсяг активів, зваже-

них на ризик. Така інформація, безперечно, може бути корисною під час ідентифікації моделі бізнесу банку, проте доступ до неї є обмеженим [8].

Слід визнати, що саме правильно проведений аналіз бізнес-моделі банку створює умови для оцінки на ранній стадії виникнення загроз життєздатності і фінансовій стійкості банку, виявлення основних слабких місць та контролювання їх. Європейський центральний банк першим запровадив оцінку життєздатності бізнес-моделей і факторів рентабельності як наглядовий пріоритет на 2015 р. [7].

Експерти IRCCF (Міжнародний дослідницький центр з кооперативних фінансів) беруть активну участь у розробленні методології аналізу бізнес-моделей банків, а також проводять регулярний моніторинг таких моделей та публікують щорічні доповіді. Для визначення бізнес-моделі банку експерти IRCCF застосовують кластерний аналіз. Для формування кластерів використовують п'ять основних показників (інструментів) [7]:

1. Міжбанківські кредити (визначають обсяги оптового бізнесу та міжбанківської діяльності).
2. Кредити та заборгованість клієнтів (визначають рівень схильності банку до ризиків).
3. Торгові активи (визначають рівень диверсифікації доходів банку та розвиток нетрадиційних банківських операцій).
4. Боргові зобов'язання (визначають рівень розвитку інвестиційної діяльності).
5. Експозиції в похідних інструментах (сукупна вартість усіх похідних експозицій банку).

Для характеристики результативності діяльності банків використовують такі параметри, як: співвідношення між операційними витратами та операційними доходами; чистий процентний дохід; чистий комісійний дохід; результат від торгових операцій; динаміка статей балансу; співвідношення між фінансовим результатом та показниками балансу (рентабельність активів і капіталу, співвідношення операційних доходів та активів) [7].

Експерти European Banking Authority (Європейська банківська організація) також за допомогою кластерно аналізу розподілили банки ЄС за такими бізнес-моделями [7]:

- середні універсальні банки, зосереджені на внутрішньому кредитуванні;
- невеликі банки, що залучають кошти вкладників і сконцентровані на кредитуванні;
- місцеві або спеціалізовані кредитори зі значною часткою фінансування за рахунок ринку;
- великі універсальні банки, які фінансуються за обсягом депозитів із істотною експозицією за активами на місцевих ринках, а також чималими торговими активами;
- середні універсальні банки з диверсифікованими активами, котрі великою мірою покладаються на фінансування за рахунок депозитів;
- великі міжнародні банківські групи з диверсифікованими активами на світовому рівні, що залучають значну частку ресурсів на ринку та мають великі торгові активи;
- інвестиційні депозитарні банки, зосереджені на комісійних доходах.

Такий розподіл враховує структуру та обсяг активів та зобов'язань банків, тобто використовує два виміри.

Експерти Банку міжнародних розрахунків (Bank for International Settlements, BIS) наводять іншу класифікацію банківських бізнес-моделей. Так, виокремлюються три моделі бізнесу залежно від джерел фінансування: комерційний банк, що фінансується за рахунок роздрібного бізнесу; комерційний банк, який фінансується на оптових ринках; банк, що орієнтується на ринки капіталу (ця модель характеризується більшою активністю в торгівлі фінансовими інструментами) [7].

Повсякчас з'являються й нові бізнес-моделі роботи банків, наприклад, банки платіжних карток, банки для надання лише споживчих кредитів, інтернет-банки та інші [7].

Проте універсальної бізнес-моделі, так само як і стратегії банку, бути не може. Кожній з моделей притаманні свої переваги та недоліки. Сьогодні топ-менеджери банків

сконцентровані на розробленні оптимальних бізнес-моделей та їх удосконаленні з метою отримання конкурентних переваг на ринку, побудови ефективної системи ризик-менеджменту та забезпеченні належного фінансового стану та фінансової стійкості банку у довгостроковому періоді. Зрозуміло, що особливості обраної бізнес-моделі корелюють з ризиками, що притаманні банківській діяльності. Так, залежність від коштів клієнтів стимулює розвиток традиційних банківських продуктів (непроцентні операції не розвиваються), а залежність від оптового фінансування на міжбанківському ринку стимулює розвиток торгових операцій, що є більш ризиковими та витратними [7].

Сьогодні значної популярності у країнах Європи набуло застосування моделі аналізу SREP (Supervisory Review and Evaluation Process). Ця модель є розгалуженою та доопрацьованою версією ICAAP (Internal Capital Adequacy Assessment Process). Тоді як ICAAP було розроблено в межах Базеля II та спрямовано на дослідження внутрішніх процедур та процесів в банку з метою визначення рівня достатності капітальних ресурсів в довгостроковій перспективі для покриття всіх можливих ризиків, SREP-аналіз ґрунтується на дев'яти взаємопов'язаних напрямках аналізу, таких як: здійснення класифікації фінансових інституцій (банків) відповідно до результатів кластерного аналізу; постійний моніторинг показників діяльності банків; аналіз бізнес-моделі банку; оцінка системи внутрішнього управління та контролю; оцінка адекватності капіталу (ICAAP); оцінка ризиків ліквідності та достатності джерел для підтримання ліквідності банку; визначення результуючої оцінки фінансового стану та фінансової стійкості банку; визначення напрямів, що потребують регулювання; визначення заходів, що можуть бути застосовані органами банківського нагляду для окремого банку, з метою раннього попередження погіршення його фінансового стану та фінансової стійкості [10].

Такий підхід аналізу було запропоновано Європейською банківською організацією

(European Banking Authority) ще у 2014 році та запроваджено в систему банківського нагляду країн Європи наприкінці 2015 року.

Так, класифікація банків здійснюється за такими категоріями [10]:

1. Перша категорія – глобальні системно значущі банки.

2. Друга категорія – від великих до середніх банків, що діють в основному всередині країни, але із значним розвитком транскордонного співробітництва.

3. Третя категорія – від середніх до невеликих банків, що працюють винятково на внутрішньому ринку та щодо обмеженого кола бізнес-напрямів.

4. Четверта категорія – невеликі банки, які не можуть бути віднесені до категорій, що наведені вище.

Таким чином, всі фінансові інститути (банки) розподілені в межах SREP-аналізу залежно від їх розміру, структури, внутрішньої організації, складності та розгалуженості діяльності.

Аналіз бізнес-моделі передбачає визначення ступеня прибутковості діяльності банку у короткостроковому періоді та можливості підтримання стратегічної стійкості банку у довгостроковому періоді. Такий аналіз базується на попередній оцінці ринкової ситуації, розвитку банківських бізнес-напрямів та продуктів. Таким чином, органи банківського нагляду мають можливість отримати інформацію щодо макроекономічного розвитку ринку, стратегічних намірів груп його учасників, оцінити бізнес-середовище діяльності організації. Аналіз бізнес-моделі банку передбачає використання як кількісних, так і якісних показників. Кількісні показники характеризують основні показники діяльності банку та його «ризик-апетит» у порівнянні із схожими банками. Якісні показники характеризують ефективність поточної системи управління, фінансового та стратегічного планування в банку. Таким чином, органи банківського нагляду визначають життєздатність бізнес-моделі з урахуванням минулих результатів аналізу та виявляють відповідні недоліки [10].

Таким чином, SREP-аналіз є загальною методологією, що гарантує об'єктивний та послідовний контроль на індивідуальній основі фінансового стану та фінансової стійкості банку, входячи з обраної ним бізнес-моделі та сформованого профілю ризиків.

Слід зазначити, що Національним банком України також були здійснені початкові кроки в цьому напрямі, що знайшло своє відображення у новій запропонованій концепції Проекту Положення про організацію системи управління ризиками в банках України, що була представлена у березні 2017 року. В межах цієї концепції передбачалося розроблення Декларації схильності до ризиків як основного документу банку щодо управління ризиками, визначення загального розміру «ризик-апетиту», встановлення лімітів ризиків та визначення профілю-ризиків банку, виходячи з його бізнес-моделі [11]. У 2018 році Постановою Правління Національного банку України № 47 від 02.05.2018 року було внесено зміни у «Положення про організацію та проведення інспекційних перевірок» [12], які враховують настанови Європейського банківського органу щодо організації єдиної процедури та методології процесу наглядових перевірок та оцінки (SREP).

Оцінка на основі методики SREP передбачає такі 4 етапи, як [11]:

1. Аналіз та оцінка бізнес-моделі. Такий аналіз передбачає проведення оцінки життєздатності бізнес-моделі (спроможності до генерації прийняттого рівня доходів протягом наступних 12 місяців) та визначення стійкості його стратегії розвитку (спроможності до генерації прийняттого рівня доходів упродовж якнайменш наступних 3 років).

2. Оцінка корпоративного управління та системи внутрішнього контролю. Передбачає проведення оцінки ефективності корпоративної культури, культури прийняття ризику, організаційної структури та функціонування органів управління системи управління ризиками, системи внутрішнього контролю та загальної системи корпоративного управління.



3. Оцінка ризиків капіталу (кредитного, ринкового, процентного, операційного). Передбачає визначення достатності капіталу (його розміру та структури) для покриття основних видів ризиків у діяльності банку протягом наступних 12 місяців.

4. Оцінка ризиків ліквідності та фінансування. Передбачає проведення оцінки можливих ризиків ліквідності та фінансування, а також системи управління ними.

У межах SREP-аналізу НБУ пропонує таку класифікацію бізнес-моделей банків [11]:

1. Універсальна бізнес-модель. Характеризується суттєвою часткою операцій з юридичними, фізичними особами, міжбанківських операцій та операцій з іншими учасниками фінансового ринку у структурі активів та зобов'язань.

2. Роздрібна бізнес-модель. Характеризується суттєвою часткою операцій з фізичними особами у структурі активів та зобов'язань.

3. Корпоративна бізнес-модель. Характеризується суттєвою часткою кредитних операцій з юридичними особами у структурі активів та залучених коштів від юридичних осіб у структурі зобов'язань.

4. Корпоративна модель бізнесу з роздрібним фінансуванням. Характеризується суттєвою часткою кредитних операцій з юридичними особами у структурі активів та залучених коштів від фізичних осіб у структурі зобов'язань.

5. Бізнес-модель обмеженого кредитного посередництва. Характеризується незначною часткою кредитів, наданих юридичним та фізичним особам, яка становить не більше 30%, левова частка кредитів надана обмеженому колу осіб або ж активні операції профінансовано власними коштами банку.

Таким чином, серед основних критеріїв класифікації банків за бізнес-моделями можемо виділити такі [11]:

- обсяги кредитів, що надані суб'єктам господарювання;
- обсяги кредити, що надані фізичним особам;
- обсяги коштів, розміщених в інших банках;

– обсяги коштів, залучених від суб'єктів господарювання;

– обсяги коштів, залучених від фізичних осіб;

– обсяги коштів, залучених від інших банків і міжнародних фінансових організацій.

Проте, на наш погляд, такі критерії класифікації є дещо обмеженими, оскільки не враховують інші важливі показники діяльності банку, структуру його активів, зобов'язань, витрат та доходів, процентну та комісійну політику, а також інші параметри.

Спробуємо визначити бізнес-моделі трьох банків Дніпровського регіону, а саме АТ «АКБ «КОНКОРД», ПАТ «АБ «РАДАБАНК» та ПАТ «КБ «ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ», на основі показників фінансової звітності на звітні дати впродовж 2017–2018 рр. (табл. 1) [11].

Таким чином, можемо відмітити, що обрані для аналізу банки мають різні бізнес-моделі роботи. Так, АТ «АКБ «КОНКОРД» обрав напрям розвитку традиційних видів активних операцій, а саме кредитування юридичних осіб, проте динаміка комісійних доходів є позитивною, що свідчить про поступове нарощення непроцентних доходів, що є перспективним напрямом. Проте, беручи до уваги ризик недокапіталізації та низький рівень рентабельності, банку необхідно залучати альтернативні джерела фінансування. Фінансовий стан вважаємо частково задовільним.

Схожий напрям роботи обрано й ПАТ «АБ «РАДАБАНК». Банк стабільно нарощує обсяг активів, обсяг резервів збільшується відповідно, що може бути свідченням, з одного боку, виваженої політики банку та низького ризику недорезервування, а з іншого – не досить високої якості активів. Невідсоткові операції займають незначну частку у спектрі продуктів банку та потребують свого розвитку. Фінансовий стан вважаємо задовільним.

ПАТ «КБ «ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ» має більш повільний темп нарощення активів, а процентна маржа є найнижчою серед банків, що обрані для аналізу. Обсяг невідсоткових доходів незначний, що також свідчить про розвиток традиційних продуктів кредиту-

Таблиця 1

Оцінка бізнес-моделі банку та його фінансового стану на 01.07.2018 р.

Показник	АТ «АКБ «КОНКОРДН»»	ПАТ «АБ «РАДАБАНК»	ПАТ «КБ «ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ»
1	2	3	4
Ризик недокапіталізації	Власний капітал незначно перевищує статутний та становить 213,14 млн. грн. Ризик недокапіталізації високий.	Власний капітал перевищує статутний та становить 260,51 млн. грн. Ризик недокапіталізації помірний.	Власний капітал незначно перевищує статутний та становить 233,73 млн. грн. Ризик недокапіталізації високий.
Якість активів	Співвідношення між резервами за активними операціями та загальним обсягом активів банку становить -3,72%. Показник якості активів має тенденцію до зростання. Сукупний ризик низький.	Співвідношення між резервами за активними операціями та загальним обсягом активів банку становить -10,14%. Показник якості має тенденцію до зменшення. Обсяг активів та резервів за ними збільшуються. Сукупний ризик помірний.	Співвідношення між резервами за активними операціями та загальним обсягом активів банку становить -0,56%. Показник якості має негативну тенденцію. Обсяг активів та резервів за ними збільшуються з початку 2018 року. Сукупний ризик помірний.
Ризик ліквідності	Ліквідні активи становлять 23,62% від загального обсягу активів банку та коливаються, тоді як обсяг коштів клієнтів на вимогу загалом має тенденцію до зростання. Коефіцієнт покриття коштів клієнтів на вимогу ліквідними активами становить 76,5%. Ризик ліквідності помірний.	Ліквідні активи становлять 16,62% від загального обсягу активів банку та коливаються, тоді як обсяг коштів клієнтів на вимогу має тенденцію до зростання. Коефіцієнт покриття коштів клієнтів на вимогу ліквідними активами становить 56,3%. Ризик ліквідності помірний.	Ліквідні активи становлять 5,12% від загального обсягу активів банку та коливаються, тоді як обсяг коштів клієнтів на вимогу загалом має тенденцію до зростання. Коефіцієнт покриття коштів клієнтів на вимогу ліквідними активами становить 45,60%. Ризик ліквідності високий.
Фінансовий результат	Рентабельність активів банку становить 0,03%, рентабельність власного капіталу – 0,12%, обидва показники мають негативну динаміку. Загальна рентабельність діяльності – 0,30%. Сукупний ризик високий.	Рентабельність активів банку становить 0,65%, рентабельність власного капіталу – 3,46%. Загальна рентабельність діяльності – 8,0%. Показники мають негативну динаміку. Сукупний ризик високий.	Рентабельність активів банку становить 1,25%, рентабельність власного капіталу – 3,13%. Загальна рентабельність діяльності – 15,6%. Сукупний ризик помірний.
Відсоткова політика	Вартість залучення коштів банком 3,12%, дохідність розміщених банком коштів 11,50%. Процентний спред 8,38%. Чиста процентна маржа 4,78%. Загалом показники мають негативну динаміку. Ризик ефективності відсоткової політики високий.	Вартість залучення коштів банком 3,01%, дохідність розміщених банком коштів 10,89%. Процентний спред 7,87%. Чиста процентна маржа 4,3%. Загалом показники мають негативну динаміку. Ризик ефективності відсоткової політики високий.	Вартість залучення коштів банком 5,83%, дохідність розміщених банком коштів 10,84%. Процентний спред 5,01%. Чиста процентна маржа 4,60%. Ризик ефективності відсоткової політики високий.
Ефективність невідсоткових операцій	Комісійні доходи становлять 27,90% у структурі доходів банку (частка у активах 2,92%) та мають тенденцію до зростання. Торговий результат є додатним та становить 2,88% у структурі доходів (частка у активах 0,3%), загальна тенденція зміни є негативною. Сукупний ризик помірний.	Комісійні доходи становлять 21,30% у структурі доходів банку (частка у активах 1,88%) та мають тенденцію до зростання. Торговий результат є додатним та становить 4,39% у структурі доходів (частка у активах 0,39%), загальна тенденція зміни є позитивною. Сукупний ризик помірний.	Комісійні доходи становлять 8,54% у структурі доходів банку (частка у активах 0,79%) та мають тенденцію до зменшення. Торговий результат є додатним та становить 2,92% у структурі доходів (частка у активах 0,27%). Загальна тенденція зміни є негативною. Сукупний ризик високий.

1	2	3	4
Особливості бізнес-моделі	Банк проводить консервативну політику помірною зростання з використанням традиційних процентних продуктів. Зважаючи на ризик недокапіталізації та низьку рентабельність, потребують активнішого розвитку додаткові джерела надходжень.	Банк проводить політику активного зростання з використанням широкого спектру банківських продуктів. Зважаючи на ризик недокапіталізації та низьку рентабельність, потребують розвитку додаткові джерела надходжень.	Банк перейшов до консервативної політики помірною зростання з використанням традиційних процентних продуктів, невідсоткові операції розвинуті на низькому рівні.
Фінансовий стан	Частково задовільний	Задовільний	Частково задовільний

вання. При цьому слід відмітити й наявність високого ризику ліквідності. Проте, незважаючи на це, ПАТ «КБ «ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ» за підсумками 1 півріччя 2018 року має найвищий рівень рентабельності серед аналізованих банків. Фінансовий стан вважаємо частково задовільним.

**Висновки.** Отже, на підставі проведеного дослідження можна зазначити, що єдиної комплексної методики оцінки фінансового стану та фінансової стійкості, яка була би прийнятною для кожного банку в економічній системі країни, немає та бути не може. Кожний банк обирає для себе профіль діяльності, сегмент на ринку банківських послуг, бізнес-модель та шляхи розвитку, а тому проведення оцінки його фінансового стану та фінансової стійкості на підставі узагальнених критеріїв не є можливим. Тобто банк матиме незадовільний рівень фінансового стану, якщо значення його показників будуть відрізнятися від значень, розрахованих для ідеалізованого банку, не враховуючи того факту, що банк працює в тому сегменті, для якого ці показники є адекватними та при-

йнятними, а також стикається із впливом дестабілізуючих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

В умовах кризових явищ та нестабільності економіки нашої країни неминуче постає питання розроблення окремих моделей діагностики фінансового стану та фінансової стійкості для кожного окремого банку або однорідних структурно-функціональних груп банків. Така модель повинна охоплювати основні напрями роботи банку, специфіку його діяльності, обраний сегмент на ринку банківських послуг, бізнес-модель функціонування та сформований залежно від цього профіль ризиків. Крім того, такі методики повинні передбачати мінливість факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування банку та адаптуватися до цих змін. Лише за таких умов можливо отримати об'єктивну, достовірну, актуальну, якісну та детальну інформацію щодо фінансового стану та фінансової стійкості банку та їх змін у майбутньому. Розроблення такої методики і є перспективою подальших досліджень цієї теми.

#### Список використаних джерел:

1. Фещенко О.Л. Механізм комплексного управління та забезпечення фінансової стійкості банку / О.Л. Фещенко, О.О. Сініцин // Наукові праці МАУП. – 2014. Вип. 2. С. 133–140.ГКД: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npmaup\\_2014\\_2\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npmaup_2014_2_25).
2. Костирко Р.О. Управління фінансовою надійністю банку: концепція, механізм, контрольні параметри / Р.О. Костирко, Н.І. Шпаковська // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 2. – С. 53–61. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher\\_2014\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2014_2_12).

3. Стороженко О.О. Оцінка стану фінансової стійкості банку як одного з основних показників ефективності його діяльності / О.О. Стороженко, Н.С. Кухарук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 159–163. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU\\_2013\\_3\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2013_3_33).
4. Каднічанська В.М. Банківські ризики в контексті стійкої діяльності банківських установ / В.М. Каднічанська, Ж.І. Торяник, В.А. Зорянський // Вісник Університету банківської справи. – 2015. – № 1. – С. 70–75. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU\\_2015\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2015_1_14).
5. Заруцька О.П. Рання діагностика втрати фінансової стійкості банків у системі банківського нагляду / О.П. Заруцька // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1. – С. 89–93. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUABS\\_2013\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUABS_2013_1_15).
6. Васильєва Т. Розвиток структурно-функціонального підходу до аналізу фінансової стійкості в системі банківського нагляду / Т. Васильєва, О. Заруцька // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 10. – С. 28–35. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu\\_2013\\_10\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_10_19).
7. Любіч О.О. Аналіз бізнес-моделі державних банків в Україні / О.О. Любіч, Г.П. Бортніков, Г.О. Панасенко // Фінанси України. – 2016. – № 10. – С. 7–38. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu\\_2016\\_10\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2016_10_3).
8. Рашкован В. Кластерний аналіз бізнес-моделей українських банків: застосування нейронних мереж Кохонена / В. Рашкован, Д. Покідін // Вісник Національного банку України. – 2016. – № 238. – С. 13–40. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu\\_2016\\_238\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2016_238_4).
9. Стадник А.С. Розвиток концепції мікропруденційного банківського регулювання в Україні на основі запровадження аналізу бізнес-моделей банків / А.С. Стадник // Науковий погляд: економіка та управління. – 2017. – № 2(58). – С. 107–115. – Режим доступу: [http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2878/1/ilovepdf\\_com-107-115.pdf](http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2878/1/ilovepdf_com-107-115.pdf).
10. SREP (supervisory review and evaluation process): Blessing or curse? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bankinghub.eu>.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>.
12. Про затвердження Положення про організацію та проведення інспекційних перевірок [Електронний ресурс]: Постанова від 17.07.2001 № 276 (редакція від 04.05.2018) – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0703-01>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-25>  
УДК 336.7

**Скоромна О.Ю.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів,  
Харківський національний  
аграрний університет імені В.В. Докучаєва

## АНАЛІЗ СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

*Проведено аналіз чисельності банків та стану їх активів і капіталу в період кризи банківської системи та після її завершення. Досліджено динаміку зміни основних показників груп банків та виявлено суттєві зміни в структурі банківського сектору, зокрема, збільшення питомої ваги держави та банків іноземних банківських груп у банківській системі України. Запропоновано напрями подальшого розвитку банківської системи в період посткризового відновлення.*

**Ключові слова:** банки, банківська система України, банківський сектор, фінансові установи, валюта, фінансово-економічної криза, капітал.

*Проведен анализ численности банков и состояния их активов и капитала в период кризиса банковской системы и после ее завершения. Исследована динамика изменения основных показателей групп банков и выявлены существенные изменения в структуре банковского сектора, в частности увеличение удельного веса государства и банков иностранных банковских групп в банковской системе Украины. Предложены направления дальнейшего развития банковской системы в период посткризисного восстановления.*

**Ключевые слова:** банки, банковская система Украины, банковский сектор, финансовые учреждения, валюта, финансово-экономической кризис, капитал.

## Scoromna O.Yu. ANALYSIS OF THE STATE OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE AT THE MODERN STAGE

*The analysis of the number of banks and the state of their assets and capital during the crisis of the banking system and after its completion is carried out. The dynamics of changes in the main indicators of groups of banks was researched and significant changes in the structure of the banking sector were identified. The increase of the share of the state and banks of foreign banking groups in the banking system of Ukraine was revealed. The research showed that during the crisis period of 2014–2016 there were structural transformations in the banking system of Ukraine, which resulted in an increase in the share of banks with a state interest and increased influence of the state on the banking system and the stability of the national currency. In 2014, 16 banks were found insolvent, 19 financial institutions were in the stage of liquidation. However, in 2015 there was a further reduction in the number of solvent banks. Another 43 banks were placed in the category of liquidated banks, in 2016–20, and in 2017 their number increased by another 11 banking institutions. Thus, the number of banks at the stage of liquidation as of June 30, 2018 amounted to 96 financial institutions, while the number of solvent banks was only 82. According to the NBU press service, during the crisis of 2014–2016, the banking system of Ukraine lost 90 banks whose assets before the crisis amounted to about one third of the assets of the entire banking system. The vast majority of liquidated banks were small banks with domestic private capital. Clearance of the banking system from financially unstable institutions, of course, has its positive impact, but the reverse side of this process is to increase monopolization of the banking market by large banks. Under such conditions, it would be advisable to take measures to attract domestic investments into the banking sector and create the most favorable conditions for the development of small banks, since they were the ones who suffered most. Despite all the positive moments of the entry of foreign capital into the domestic market of banking services, one should also take into account shortcomings. Large banking institutions with foreign capital in the period of instability in the economy can provoke a significant outflow of financial resources, lead to unexpected fluctuations in banks' liquidity, increase instability, or even lead to loss of sovereignty in the field of financial and monetary policy of the state.*

**Key words:** banks, banking system of Ukraine, banking sector, financial institution, currency, financial and economic crisis, capital.

**Постановка проблеми.** Сучасна банківська система України переживає непрості часи посткризового відновлення, яке супроводжується все тими ж гострими проблемами, які притаманні вітчизняній економіці вже багато років поспіль, такими як диспропорції національного виробництва, нестабільна політична ситуація, часті зміни у законодавстві з питань фіскального і фінансового регулювання, превалювання особистих зв'язків учасників відносин перед економічною доцільністю управлінських рішень. Функціонування вітчизняної банківської системи в сучасних умовах має низка певних особливостей, які варто враховувати під час оцінки стану та перспектив її розвитку, що і зумовило актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження банківської системи займають вагомe місце у колі проблем науковців-економістів та практиків. Дуже багато науковців висвітлювали питання функціонування банків у своїх працях і формували власне бачення подальшого розвитку банківської системи. Не претендуючи на вичерпність переліку, відмітимо праці таких учених, як Г.М. Пурій, Р.В. Скалюк, О.І. Русин, В.В. Лойко, В.В. Павленко.

**Метою статті** є аналіз сучасного стану банківської системи України та динаміки показників діяльності груп банків за класифікацією НБУ для окреслення основних напрямів її подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Упродовж останніх років банківська система України зазнала докорінних змін. Про це сказано у висновках Ради НБУ «Про діяльність Правління Національного банку України щодо розвитку банківської системи та окремих нормативних актів з питань банківської діяльності». Зазначається, що це частково зумовлювалося несприятливою економічною кон'юнктурою на тлі військового конфлікту та втрати значної частини економічного та інфраструктурного потенціалу, більш ніж трикратним падінням курсу гривні і, як наслідок, значними втратами платоспроможності бізнесу та населення. Таким чином,

це різко загострило старі проблеми вітчизняного банківського сектору [1].

Банківська система України протягом останніх років знаходиться у стані системної кризи, яка зумовлена сировинною моделлю розвитку національної економіки, постійним дефіцитом довгострокових банківських ресурсів, диспропорціями банківських балансів та неефективними діями монетарного регулятора, що в кінцевому результаті привело до трикратної девальвації гривні, вразливості банків і їх клієнтів до валютних шоків [2, с. 41].

Науковці справедливо стверджують [3, с. 121], що ключовими проблемами банківської системи України на сучасному етапі є: значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Криму, що у підсумку зумовило погіршення якості кредитного портфеля вітчизняних банків. Внаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки були змушені створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ.

Як зазначають В.В. Лойко, та В.В. Павленко, є також багато й інших факторів, які впливають як загалом на фінансову систему України, так і на її банківську систему [4, с. 3]. Серед них можна виділити такі, як:

- корумпована бюрократична система, яка пригнічує розвиток економіки;
- занадто зарегульована економіка (велика кількість дозволів, розпоряджень які надають державні органи; необґрунтовано та не виправдано великий апарат державного нагляду);
- відсутність сталої законодавчої бази;
- нестабільна політична система;
- зношеність засобів виробництва, відсутність нових технологій та інше [4, с. 3].

Криза банківської системи 2014–2016 рр. показала вразливість банківських установ до непередбачуваних потрясінь економіки й недостатню адаптованість вітчизняних методів фінансового управління до швидкого погіршення економічної й політичної ситуації. Прямі фіскальні витрати України

на подолання наслідків кризи банківського сектору 2014–2016 рр. стягнули 14% ВВП (станом на 04.07.2017 р.), що перевищує відповідні витрати, понесені під час фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, тоді як загальні втрати економіки від кризи зараз становлять 38% ВВП [1, с. 3].

Щоб повніше оцінити масштаби втрат, розглянемо динаміку чисельності банків в Україні за період 2014–2018 рр. (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, у 2014 році неплатоспроможними визнано 16 банків, у стадії ліквідації опинилися 19 фінансових установ. Проте у 2015 році відбулося ще більше скорочення кількості платоспроможних банків: до категорії банків, що знаходяться у стадії ліквідації, потрапило ще 43 банки, у 2016–20, а у 2017 р. їх кількість збільшилася ще на 11 банківських установ. Таким чином, чисельність банків у стадії ліквідації станом на 30.06.2018 р. становила 96 фінансових установ, тоді як кількість платоспроможних банків становила лише 82.

У розрізі груп банків, згідно з класифікацією НБУ, найбільшу частку ліквідованих банків становили вітчизняні приватні банківські установи: їх чисельність із 114 станом на 31.12.2014 р. знизилася до 54 станом на 30.06.2018 р., тобто на 52,6%. Кількість дер-

жавних банків скоротилася з 7 до 5 фінансових установ (на 28,5%), банків з іноземних капіталом – з 25 до 23 установ (на 8%).

За свідченнями прес-служби НБУ, за період кризи 2014–2016 рр. банківська система України втратила 90 банків, активи яких до кризи становили близько третини активів усієї банківської системи [1].

Переважну більшість ліквідованих банків становили невеликі банки з вітчизняним приватним капіталом. Нагадаємо, що з 10 лютого 2017 року рішенням Правління № 76-рш НБУ застосовує нові критерії розподілу банків на окремі групи на 2017 рік:

- банки з державною часткою – банки, в яких держава прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу банку;
- банки іноземних банківських груп – банки, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам;
- банки з приватним капіталом – банки, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50% статутного капіталу банку [6].

Згідно з дослідженням В. Сироти, банківського експерта, за період з 2014 року по

Таблиця 1

**Динаміка кількості банків в Україні за 2014–2018 рр.**

Кількість банків за категоріями	Станом на				
	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	30.06. 2018
Платоспроможні	147	117	96	82	82
– відхилення (+,-)	-33	-30	-21	-14	0
з них: державні*	7	7	6	5	5
– відхилення (+,-)	0	0	-1	-1	0
іноземні	25	25	25	23	23
– відхилення (+,-)	0	0	0	-2	0
приватні	115	85	65	54	54
– відхилення (+,-)	-33	-30	-20	-11	0
Неплатоспроможні	16	3	4	2	1
– відхилення (+,-)	16	-13	1	-2	-1
У стадії ліквідації	21	64	84	95	96
– відхилення (+,-)	19	43	20	11	1

\* включаючи Приватбанк.

Джерело: [5]

І півріччя 2017 рр. українські приватні банки, попри меншу величину збитків, істотно втратили статутний капітал, на відміну від банків з іноземним капіталом та державних банків. Банки з українським приватним капіталом втратили близько 61 млрд грн статутного капіталу, який є одним із основних показників належного рівня захищеності фінансової установи від непередбачуваних ризиків і збитків. Навпаки, інші групи збільшили цей показник на сотні мільярдів гривень: державні банки – за рахунок прихованої емісії та збільшення державного боргу, а іноземні – переважно за рахунок конвертації в капітал раніше залучених коштів від материнських структур [7].

Розглянемо динаміку власного капіталу банківської системи України у розрізі груп банків (табл. 2).

Для більшої зівставності даних питома вага власного капіталу «Приватбанку» за 2014 та 2015 рік нами була включена до частки державних банків, а власний капітал приватних банків з українським капіталом подано за цей період за виключенням частки «Приватбанку». Як можна побачити з даних таблиці, частка державних банків та банків з іноземним капіталом у банківській системі України є високою. Водночас питома вага власного капіталу групи приватних банків коливається в межах 12–17%, що може говорити про високий рівень державного й іноземного впливу на банківську систему та стабільність національної грошової одиниці.

Ті ж самі тенденції підтверджує і динаміка питомої ваги чистих активів груп банків за період 2014–2018 рр. (рис. 1).

Частка чистих активів вітчизняних приватних банківських установ (без урахування Приватбанку) зменшилася з 30,8% у 2014 р. до 14,6% станом на 30.06.2018 р., а у розпалі кризи – у 2016 році – взагалі падала до 13,8%. Водночас питома вага чистих активів банків з іноземним капіталом за досліджений період майже не змінилася, а частка державних банків зросла з 22,1% до 34,6% внаслідок значних обсягів їх докапіталізації, а з урахуванням «Приватбанку» – збільшилася з 38% до 55,1%. Частка чистих активів «Приватбанку» зросла з 15,9% у 2014 р. до 20,5% у 2018 р.

Поряд із цим фінансовий результат банків з українським приватним капіталом за 2015 р. був кращим, ніж у державних банків та банків іноземних банківських груп і за 2016–2017 рр. лише банки з приватним капіталом отримали прибуток (рис. 2).

Високі збитки банків з державною часткою станом на 01.01.2017 р. зумовлені націоналізацією «Приватбанку» з його збитками у розмірі 135,3 млрд грн. Про це свідчить звітність банку, яку оприлюднив НБУ. У 2017 році здійснювалася активна докапіталізація «Приватбанку» з боку держави, і за підсумками 2017 року він зафіксував збиток у 23,9 млрд грн [5]. До групи неплатоспроможних банків більшою мірою входили банки з вітчизняним приватним капіталом, і їх сумарні збитки у 2015 році становили

Таблиця 2

**Динаміка питомої ваги власного капіталу груп банків в Україні за 2014–2018 рр.**

Група	Питома вага власного капіталу в загальному капіталі банків з позитивним капіталом станом на:			
	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Банки з державною часткою*	37,6%	34,9%	29,8%	47,3%
Банки з приватним капіталом	12,2%	16,6%	17,3%	16,8%
Банки іноземних банківських груп	28,0%	39,3%	48,4%	35,8%
Неплатоспроможні банки	22,2%	9,2%	4,5%	0,1%
Всього банківська система України	100%	100%	100%	100%

\* включаючи Приватбанк

Джерело: [8]



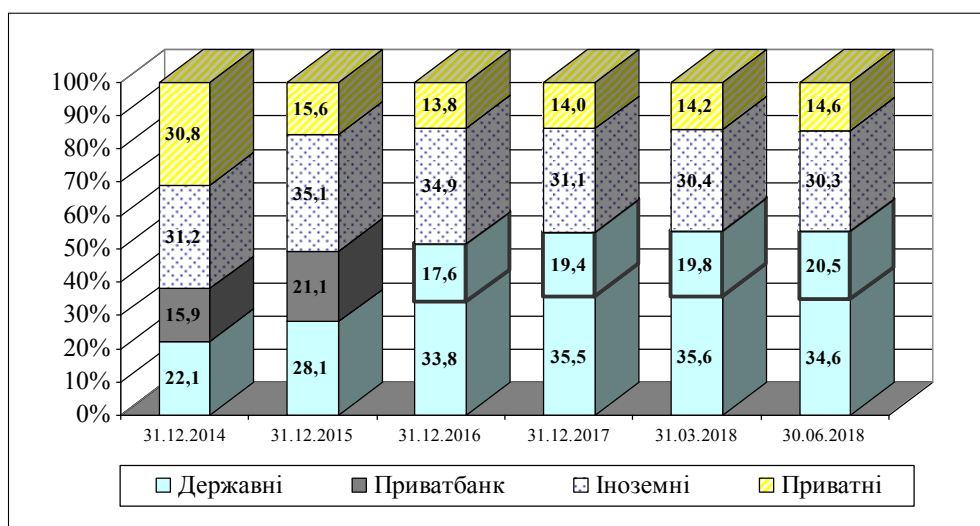


Рис. 1. Розподіл чистих активів за групами банків у 2014–2018 рр., %

Джерело: [5]

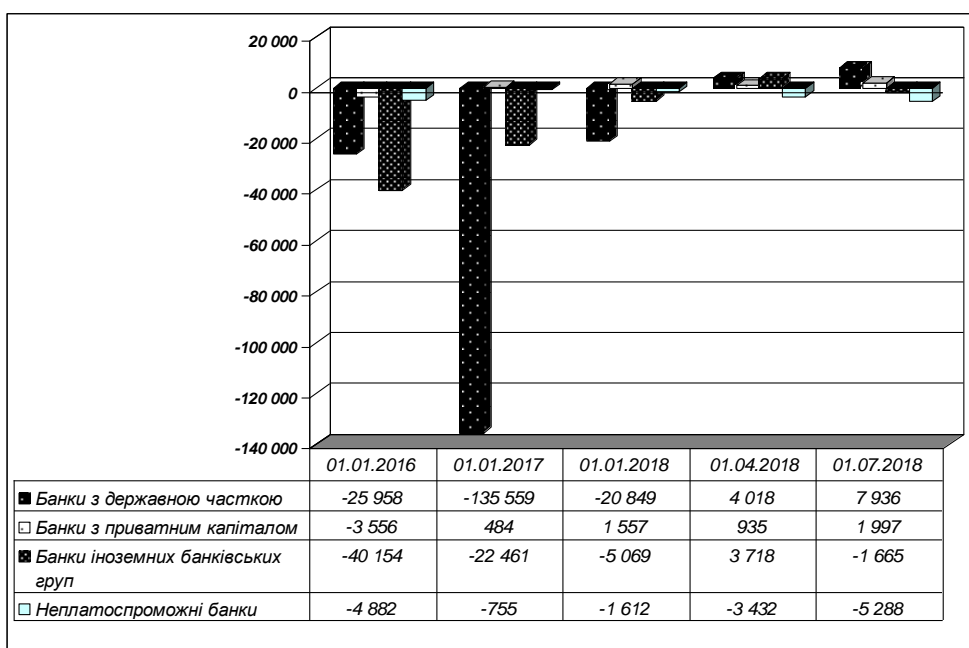


Рис. 2. Фінансові результати за групами банків у 2014–2018 рр., млн грн.

Джерело: [8]

4882 млн грн, у 2016 р. – 755 млн грн, тобто були менші, ніж у державних банків та банків іноземних банківських груп.

Не допускати іноземні банки у вітчизняну банківську систему не вигідно ні з економічних, ні з політичних міркувань. Проте на

такий крок треба йти, передбачаючи збереження можливості для реальної конкуренції вітчизняних банків з іноземними фінансовими установами. Також варто брати до уваги і той факт, що перспективи та наслідки функціонування іноземного капіталу у вітчизняному банківському секторі неоднозначні, адже власники іноземного капіталу, використовуючи інноваційні технології, передусім керуватимуться власними інтересами, а не пріоритетами розвитку банківської системи України. [9, 10].

Входження іноземного фінансового капіталу в банківську систему будь-якої держави є ознакою високого рівня довіри інвесторів до її законодавчої, виконавчої й судової гілок влади, ознакою макроекономічної стабільності. Одним із позитивним моментів входження іноземного капіталу є швидке впровадження передових технологій банківської діяльності, розширення спектру банківських послуг, збільшення кількості банківських продуктів і більш гнучкі умови кредитування. Проте до цього питання необхідно підходити зважено, адже вони створюють конкуренцію вітчизняним банкам, а також можуть створювати перешкоди макроекономічній стабільності держави.

**Висновки.** Таким чином, за період кризи 2014–2016 рр. відбулися структурні перетворення у банківській системі України, в результаті яких зросла питома вага банків з

державною часткою і посилюється вплив держави на банківську систему і стабільність національної валюти. Поряд із цим суттєво знизилася частка ринку, зайнята вітчизняними банківськими установами, більше половини яких було ліквідовано за період кризи. Очищення банківської системи від фінансово нестійких установ, безумовно, має свій позитивний вплив, проте зворотним боком цього процесу є збільшення монополізації банківського ринку з боку великих банків. За таких умов доцільним є проведення заходів із залучення вітчизняних інвестицій у банківський сектор та створення максимально сприятливих умов для розвитку невеликих банків, оскільки саме вони постраждали найбільше.

Частка ринку, зайнята банками з іноземним капіталом, у банківській системі в результаті кризи мала певну тенденцію до збільшення. Попри всі позитивні моменти входження іноземного капіталу на вітчизняний ринок банківських послуг, варто також ураховувати і недоліки. Великі банківські установи з іноземним капіталом в період нестабільності в економіці можуть провокувати значний відплив фінансових ресурсів, приводити до несподіваних коливань ліквідності банків, посилювати нестабільність або навіть призводити до втрати суверенітету у сфері фінансової та грошово-кредитної політики держави.

#### Список використаних джерел:

1. Про діяльність Правління Національного банку України щодо розвитку банківської системи та окремих нормативних актів з питань банківської діяльності зі змінами, внесеними рішенням Ради Національного банку України від 14 липня 2017 року № 32-рд: Рішення ради НБУ № 29-рд від 4 липня 2017 року. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51452711>
2. Пурій Г.М. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України // Фінансовий простір. 2017. № 3 27. С. 41–45.
3. Скалюк Р. В., Русин О. І. Банківська система України: виклики та перспективи розвитку // Вісник Хмельницького національного університету 2016, № 2, Том 1. С. 120–125.
4. Лойко В.В. Банківська система України: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В.В. Лойко, В.В. Павленко // Ефективна економіка. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4447>
5. Огляд банківського сектору. Серпень 2018 р. / Офіційний веб-портал Національного банку України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=37591358](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358)
6. Національний банк змінив критерії розподілу банків на групи: Прес-реліз НБУ від 10 лютого 2017. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=43805377](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=43805377)

7. В. Сирота Банківська система України – не місце для вітчизняного капіталу? / В. Сирота // Міжнародний громадсько-політичний тижневик «Дзеркало тижня». 2017. Вип. № 38. 14 жовтня-20 жовтня. URL: [https://dt.ua/finances/bankivska-sistema-ukrayini-ne-misce-dlya-vitchiznyanogo-kapitalu-256933\\_.html](https://dt.ua/finances/bankivska-sistema-ukrayini-ne-misce-dlya-vitchiznyanogo-kapitalu-256933_.html)
8. Центр економічних досліджень та прогнозування «Фінансовий пульс». URL: <http://finpuls.com/ua/banking/statistics>
9. Костогриз В.Г. Іноземний капітал в банківській системі України: сучасна проблематика / В. Г. Костогриз, Ю.В. Беззубенко // Фінансовий простір. 2012. № 2. С. 85–92.
10. Костогриз В.Г. Інновації банків з іноземним капіталом у банківській системі України / В.Г. Костогриз // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2016. Вип. 16(2). С. 108–111. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu\\_en\\_2016\\_16\(2\)\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_16(2)_29).

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-2-60-26>

УДК 657.421.3

**Чугрій Н.А.**

завідувач сектору маркетингу  
та економічних досліджень,  
Донецька державна сільськогосподарська  
дослідна станція НААН України

### ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ЕТАПІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗРОБЛЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВАХ НААН УКРАЇНИ

*Нематеріальні активи є одним із найважливіших об'єктів майна підприємства, виступають джерелом як отримання конкурентних переваг, так і генерування прибутків. Створення нематеріальних активів у науково-дослідних установах має певні особливості, головною з яких є бюджетне фінансування. При цьому виникає чимало питань щодо відображення в обліку витрат, які пов'язані з дослідженнями та розробленням таких активів. У статті відмічено, що система облікового відображення витрат на дослідження та розроблення нематеріальних активів в Україні знаходиться на етапі становлення. Доведено, що правильна організація обліку витрат на етапі дослідження та розроблення дасть можливість отримати об'єктивну й якісну інформацію про собівартість створених об'єктів нематеріальних активів.*

**Ключові слова:** нематеріальний актив, дослідження, розроблення, витрати, науково-дослідна установа.

*Нематериальные активы являются одним из важнейших объектов имущества предприятия, выступают как источником получения конкурентных преимуществ, так и генерирования прибыли. Создание нематериальных активов в научно-исследовательских учреждениях имеет определенные особенности, главной из которых является бюджетное финансирование. При этом возникает ряд вопросов, связанных с отражением в учете расходов, понесенных на этапе исследования и разработки. В статье отмечено, что система учетного отражения расходов на исследования и разработку нематериальных активов в Украине находится на стадии становления. Доказано, что правильная организация учета затрат на исследования и разработку позволит получить объективную и качественную информацию о стоимости созданных объектов нематериальных активов.*

**Ключевые слова:** нематериальный актив, исследования, разработка, расходы, научно-исследовательское учреждение.

### Chugrii N.A. FEATURES OF COST ACCOUNTING AT THE STAGE OF THE INVESTIGATION AND DEVELOPMENT OF INTANGIBLE ASSETS IN SCIENTIFIC-RESEARCH INSTITUTIONS OF THE NAAS OF UKRAINE

*Intangible assets are one of the most important objects of the company's property, serving as a source for both competitive advantages and generating profits. Creation and use of intangible assets in the economic activity of research institutions is a very topical issue, because it provides a range of significant advantages, among which we can highlight the main: increase the value of the enterprise, contribute to the growth of innovation attractiveness, and provide protection of rights. At the same time, many questions arise regarding the reflection of the costs associated with the research and development of such assets. The article notes that the accounting system for research and development costs for the creation of intangible assets in Ukraine is only developing. The creation of intangible assets in research institutions has certain features, the main of which is budget financing. In the process of or-*

---

ganizing the accounting for research and development accountant it is necessary to clearly distinguish between the stages of research and development, to determine the possibility of obtaining a new product or recognition of costs of the reporting period. Therefore, the actual task is to investigate the accounting reflection of the cost of research and development. If as a result of the development does not create an intangible asset, the development costs are the cost of the reporting period in which they arose and are accounted for as other operating expenses. If the enterprise creates a development, which it plans to register in accordance with the law as an intangible asset, the costs of such development should be recorded as part of capital investment. Thus, the correct organization of accounting for the costs of research and development will provide an opportunity to obtain objective and qualitative information on the cost of the created objects of intangible assets. It is recommended that research institutions determine the list of costs in the context of the research and development phase and fix them in the accounting policy. This will help avoid mistakes in evaluating and setting the balance of created intangible assets and provide the user with complete and accurate information about the status of such facilities in the research institution.

**Key words:** intangible asset, research, development, costs, research institution.

**Постановка проблеми.** Нині головними чинниками, які визначають ринкову цінність як окремих підприємств та установ, так і економіки регіону та країни загалом, все більшою мірою стають знання, інформація, людський капітал.

Створення та використання нематеріальних активів у господарській діяльності науково-дослідних установ є досить актуальним питанням, адже надає спектр значних переваг, серед яких можемо виділити найголовніші: вони сприяють підвищенню вартості установи, росту інноваційної привабливості, забезпечують захист прав. У результаті дослідження встановлено, що під час визначення достовірної вартості створених нематеріальних активів виникає чимало питань, насамперед пов'язаних із недостатнім урегулюванням механізму облікового відображення витрат на етапі дослідження та розроблення.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Проблема обліку витрат на етапах дослідження та розроблення є досить актуальною і знайшла відображення в працях багатьох вітчизняних науковців: І.А. Бігдан, Л.В. Бражної, Ф.Ф. Бутинця, О.Б. Бутнік-Сіверського, І.В. Жураковської, Л.О. Кирильової, І.М. Лепетан, Т.Я. Сенчука, Ю.С. Серпенінової та інших. Недосконалість нормативно-правового регулювання обліку створених нематеріальних активів у науково-дослідних установах, розбіжності у підходах науковців щодо трактування теоретичних питань обліку витрат на дослідження і розроблення зумовлюють актуальність дослідження та потребу подальшого розвитку в цьому напрямі.

**Мета статті** полягає у дослідженні механізму облікового відображення витрат на дослідження та розроблення нематеріальних активів у науково-дослідних установах.

**Виклад основного матеріалу.** Стабільний економічний розвиток підприємств та установ все більше залежить від нематеріальних активів, які генерують основні конкурентні переваги, а не від традиційних активів, що мають матеріально-речову форму. Саме нематеріальні активи здатні забезпечити максимальну капіталізацію ринкової вартості, а це принесе додаткові переваги для вітчизняних наукових установ. Нематеріальні активи слід розглядати як джерело додаткового прибутку та підвищення конкурентоспроможності в сучасній конкурентній боротьбі.

Ядром створення нематеріальних активів в агропромисловому комплексі є науково-дослідні установи Національної академії аграрних наук України. Наукові установи до складу нематеріальних активів відносять об'єкти права промислової власності (винаходи, корисні моделі, сорти рослин та породи тварин), знаки для товарів і послуг та об'єкти авторського права (монографії, посібники, методичні рекомендації) [1].

Головна особливість нематеріальних активів у науково-дослідних установах полягає в тому, що такі активи створюються за рахунок коштів бюджету України. Бюджетне фінансування залишається одним із головних фінансових інструментів науково-технічної політики.

Аналіз розподілу бюджетного фінансування наукової сфери за головними розпорядниками свідчить, що найбільші обсяги

видатків бюджету на наукову сферу впродовж 2015–2017 рр. мали п'ять головних розпорядників, а саме Національна академія наук України, Міністерство освіти України, Національна академія аграрних наук України, Національна академія медичних наук України, Міністерство юстиції України, на які припадає майже 88,62% загального обсягу видатків бюджету (6655,15 млн. грн.). Інформація щодо розподілу видатків Державного бюджету в сфері науки в розрізі НААН України подана в табл. 1.

Наведені обсяги розподілу видатків Державного бюджету України в сфері науки в розрізі Національної академії аграрних наук України дають підстави стверджувати, що фінансування в 2017 році значно збільшилося порівняно з минулим роком. За загальним фондом обсяг фінансування виріс на 87,21 млн. грн., або на 30,1%. Це є позитивним кроком у становленні наукових установ на інноваційний шлях розвитку, оскільки належний рівень фінансування науки є одним із найважливіших аспектів розвитку інноваційної діяльності.

Як наголошує Т.Б. Лебеда, на державному рівні, окрім збільшення витрат бюджету на наукові дослідження та розроблення, необхідно здійснювати пошук нових джерел фінансування наукових та науково-технічних робіт. Одним із варіантів може стати залучення та стимулювання бізнес-сектору в інноваційний процес. Якщо держава не змінить свого ставлення до фінансового забезпечення наукових досліджень, вона і далі буде втрачати конкурентні позиції економіки. Недофінансування наукових досліджень при-

водить до витоку наукового потенціалу за кордон і переводить країну в розряд слабо-розвинених [5, с. 6].

Національна академія аграрних наук України є одним із головних розпорядників бюджетних коштів в галузі аграрної науки. Академія з мережею науково-дослідних установ здійснює фундаментальні та прикладні дослідження в галузі агропромислового комплексу, впроваджує в агропромислове виробництво продукцію, виготовлену за результатами НДР. Якщо проаналізувати Паспорт бюджетної програми за 2018 рік НААН України за КПКВК 6591060, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 02.02.2018 р. № 51/107, то бачимо, що основним напрямом використання бюджетних коштів є проведення фундаментальних та прикладних досліджень, які займають ліву частину загального обсягу фінансування. У таблиці 2 наведена інформація отриманого фінансування Національною академією аграрних наук України за загальним та спеціальним фондами в розрізі основних напрямів використання бюджетних коштів на 2018 рік [6].

З таблиці видно, що найбільша питома вага із загального обсягу фінансування припадає на фундаментальні дослідження, а саме 64,86%.

Науково-дослідні установи створюють здебільшого нематеріальні активи власними силами. На рис. 1 показано принципову схему руху від інноваційної ідеї до реалізації інноваційної продукції на ринку.

Рис. 1 відображає трансформацію результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий

Таблиця 1

**Розподіл видатків Державного бюджету України у сфері науки в розрізі Національної академії аграрних наук України, млн. грн.**

	Загальний фонд, фактично спрямовано, млн. грн.			Спеціальний фонд, фактично спрямовано, млн. грн.		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
<b>Бюджет України</b>	<b>3926,39</b>	<b>3898,21</b>	<b>5083,17</b>	<b>1364,27</b>	<b>1389,54</b>	<b>2426,7</b>
НААН	366,51	289,84	377,05	308,07	167,42	789,68
Питома вага, %	9,33	7,31	7,42	22,58	12,05	32,42

*Джерело: складено автором за [2, 3, 4]*

продукт, який потім впроваджуються в виробничий процес та забезпечує отримання економічних вигід від їхнього використання.

Зауважимо, що дослідження і розроблення – пов'язані між собою етапи виробничого процесу, між якими немає законодавчо

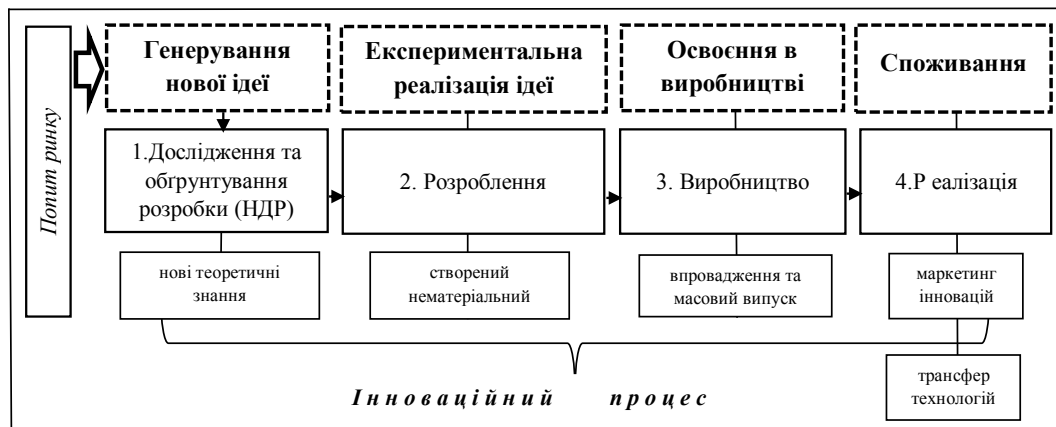


Рис. 1. Етапи трансформації наукової ідеї в комерційний продукт

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Основні напрями використання бюджетних коштів НААН України, 2018 р.

№ з/п	Напрями використання бюджетних коштів	Загальний фонд, тис. грн.	Спеціальний фонд, тис. грн.	Всього, тис. грн.
1	Фундаментальні наукові дослідження в галузі землеробства, рослинництва, тваринництва, ветеринарної медицини, харчової та переробної галузі, механізації та електрифікації, економічні проблеми розвитку агропромислового комплексу	255 099,1 64,86		255 099,1 21,35
2	Прикладні наукові та науково-технічні розробки у сфері сільськогосподарських наук	107 525,5 27,34	760 319,9 94,86	867 845,4 72,64
3	Підготовка наукових кадрів	27 647,4 7,03	815,9 0,10	28 463,3 2,38
4	Розвиток інфраструктури НААН	54,3 0,01	4 620,0 0,58	4 674,3 0,39
5	Підготовка до друку та випуск наукових видань	2 700,3 0,69	275,0 0,03	2 975,3 0,25
6	Здійснення діяльності щодо передачі майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності		35 150,0 4,39	35 150,0 2,94
7	Збереження та розвиток об'єктів, що становлять національне надбання	259,9 0,07		259,9 0,02
8	Виплата стипендії Кабінету Міністрів України для молодих вчених		260,4 0,03	260,4 0,02
9	Погашення кредиторської заборгованості наукових установ		61,2 0,01	61,2 0,01
	<b>ВСЬОГО:</b>	<b>393 286,5 100,00</b>	<b>801 502,40 100,00</b>	<b>1 194 788,9 100,00</b>

Джерело: складено автором за [6]

визначеної чіткої межі [7, с. 349]. У процесі організації обліку витрат бухгалтеру необхідно чітко розмежувати етап дослідження від етапу розроблення, визначити можливість отримання нового продукту чи віднести понесені витрати на витрати звітного періоду. Тому є актуальним завданням дослідити облікове відображення витрат на дослідження та розроблення.

Вітчизняні стандарти бухгалтерського обліку містять визначення термінів «дослідження» та «розроблення». Проаналізуємо визначення цих дефініцій порівняно з міжнародним стандартом обліку (табл. 3).

Аналізуючи визначення досліджуваних категорій, які наведені в табл. 3, відмітимо, що етап дослідження можна відрізнити за такими критеріями: заплановані підприємством, мають теоретичний характер, мета – отримання нових знань, наслідком може бути науковий результат. Водночас розробленням притаманні такі риси: прикладний характер, застосування вже отриманих результатів дослідження, мета – отримання нового продукту, наслідком може бути науково-прикладний результат.

У сучасній обліковій практиці гостро стоїть питання щодо організації бухгалтерського обліку та контролю витрат на дослідження і розроблення. Відсутність достовірної інформації щодо розподілу витрат за цими етапами, методики обліку таких витрат тягне за собою зниження достовірної облікової інформації та неможливість ефективного управління нематеріальними активами.

Проведений аналіз вітчизняної нормативно-правової бази з обліку нематеріальних активів, а саме НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи», виявив, що в ньому відсутнє пояснення, які саме витрати слід відносити до етапу дослідження, а котрі – до етапу розроблення.

На нашу думку, науково-дослідні установи повинні самостійно визначити перелік витрат за етапами дослідження та розроблення й відобразити їх в обліковій політиці. Якщо взяти до уваги МСБО 38 «Нематеріальні активи», то він містить детальний перелік витрат, які підприємство несе на етапі дослідження та розроблення. На рис. 2 наведено цей перелік витрат у розрізі кожної стадії.

Таблиця 3

**Сутність дефініцій «дослідження» та «розроблення» у вітчизняних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку**

Стандарт обліку	Дослідження	Розроблення
НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи»	заплановані суб'єктом державного сектору дослідження, які проводяться ним уперше з метою отримання і розуміння нових наукових та технічних знань	застосування суб'єктом державного сектору результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їх серійного виробництва чи використання, передачі в концесію, продажу
ПСБО 8 «Нематеріальні активи»	заплановані і вперше проведені підприємством дослідження, ціль яких полягає в одержанні і розумінні нових наукових і технічних знань	застосування підприємством результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їхнього серійного виробництва чи використання
МСБО 38 «Нематеріальні активи»	оригінальні та заплановані наукові дослідження, що проводяться з перспективою отримання нових наукових або технічних знань	застосування наукових відкриттів або інших знань для планування або конструювання чи істотно поліпшених матеріалів, пристроїв, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їх комерційного використання або застосування

Джерело: розроблено автором за [8, 9, 10]





**Рис. 2. Види витрат на стадії дослідження та розроблення за МСБО 38 «Нематеріальні активи»**

*Джерело: розроблено автором за [10]*

Відмітимо, що система обліку витрат на дослідження та розроблення нематеріальних активів власними силами науково-дослідними установами перебуває на етапі становлення. Як наголошує Л.О. Кирильєва, такий облік вважається одним із найскладніших, оскільки його об'єкти нерідко є «ланцюговими реакціями», які відбуваються у сфері нематеріальних активів або на її межі [11, с. 131–132]. З облікової практики вітчизняних науково-дослідних установ зазначимо, що розмежувати етап дослідження від етапу розроблення досить складно, тому собівартість нематеріальних активів реально не визначається.

Чинним законодавством передбачається накопичення суми витрат на створення нематеріальних активів в Дт рахунка 13 «Капітальні інвестиції» (субрахунок 1313 «Капітальні інвестиції в нематеріальні активи») у

кореспонденції з Кт рахунків 14, 15, 62, 63, 64, 65. Вартість завершеної розробки, що впроваджуватиметься у виробництво, зараховується до складу нематеріальних активів із Кт субрахунка 1313 в Дт рахунка 121 «Нематеріальні активи розпорядників бюджетних коштів».

На рис. 3 наведено алгоритм, який демонструє механізм облікового відображення створення нематеріального активу власними силами науково-дослідної установи.

Аналогічні критерії під час визнання нематеріального активу наведено також в МСБО 38 «Нематеріальні активи», а саме: нематеріальний актив, який виникає в результаті розроблення, слід визнавати, якщо і тільки якщо суб'єкт господарювання може довести все, що зазначено нижче:

– технічну можливість завершити створення нематеріального активу так, щоб він був придатний до використання або продажу;



**Рис. 3. Алгоритм облікового відображення витрат на створення нематеріального активу власними силами установи**

*Джерело: розроблено автором*

– свій намір завершити створення нематеріального активу та використовувати або продати його;

– як нематеріальний актив генеруватиме ймовірні майбутні економічні вигоди;

– наявність відповідних технічних, фінансових та інших ресурсів для завершення розроблення та використання чи продажу нематеріального активу; свою здатність достовірно оцінити видатки, які відносяться до нематеріального активу протягом його розроблення [10].

Однак зауважимо, що вітчизняні стандарти обліку не пояснюють, як саме установа повинна продемонструвати виконання цих критеріїв для визнання нематеріального активу в результаті розроблення.

В.В. Биба у своєму дослідженні наводить аргумент щодо списання витрат на етапі дослідження на витрати звітного періоду. Він пояснює це тим, що на етапі дослідження суб'єкт господарювання не може продемонструвати

існування нематеріального активу, який генеруватиме ймовірні майбутні економічні вигоди [12, с. 41]. На думку Л.О. Кирильєвої, якщо підприємство створює нематеріальний актив, який планується в подальшому зареєструвати в установленому законом порядку, то витрати на таке розроблення слід обліковувати у складі капітальних інвестицій у нематеріальні активи [11, с. 132]. Такої ж думки дотримується й Т.Я. Сенчук. Він зазначає, що у разі встановлення високого ступеня ймовірності ризику отримання негативного результату проведення дослідних робіт витрати на дослідження та розроблення доцільно списувати на витрати звітного періоду. Якщо ймовірність ризику отримання негативного результату є низькою, то доцільно із самого початку розроблення здійснювати накопичення витрат як капітальних інвестицій у нематеріальні активи [7, с. 348].

НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи» диктує, що якщо суб'єкт господарювання

---

не може виокремити етап дослідження від етапу розроблення нематеріального активу, то він розглядає видатки на такий проект так, ніби вони були понесені лише на етапі дослідження.

Варто також зазначити, що вітчизняні та міжнародні стандарти обліку не містять інформації щодо кінцевого терміну припинення капіталізації нематеріальних активів. Тому логічно вважати, що капіталізація припиняється тоді, коли нематеріальний актив довели до цільового використання [13, с. 4].

**Висновки.** В результаті дослідження встановлено, що під час визначення вартості створених нематеріальних активів виникає чимало питань, пов'язаних із недостатнім

урегулюванням механізму облікового відображення витрат на етапах дослідження та розроблення.

Таким чином, правильна організація обліку витрат дасть можливість отримати об'єктивну й якісну інформацію про вартість створених об'єктів нематеріальних активів. Рекомендовано науково-дослідним установам визначати перелік витрат у розрізі етапів дослідження та розроблення й зафіксувати його в обліковій політиці. Це допоможе уникнути помилок під час оцінки та постановки на баланс створених нематеріальних активів та дасть користувачу повну та правдиву інформацію про стан таких об'єктів у науково-дослідній установі.

#### Список використаних джерел:

1. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук за 2016 рік / за ред. А.С. Заришняка, А.П. Минка, В.В. Кузьмінський. Київ: Аграрна наука, 2017. 548 с.
2. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково-технічної діяльності за 2015 рік. Київ, 2016. 199 с.
3. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково-технічної діяльності за 2016 рік. Київ, 2017. 92 с.
4. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково-технічної діяльності за 2017 рік. Київ, 2018. 122 с.
5. Лебеда Т.Б. Стан фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні: статистичний розріз. Проблеми науки. 2012. № 12. С. 2–6.
6. Паспорт бюджетної програми на 2018 рік / Наказ Міністерства фінансів України від 02.02.2018 р. № 51/107.
7. Сенчук Т.Я. Організація обліку витрат на дослідження та розробки. Міжнародний збірник наукових праць. 2010. № 3 (21). С. 346–351.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» / Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1018-10>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» / Наказ Міністерства фінансів України 18.10.1999 р. № 242. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050).
11. Кирильєва Л.О., Самойлова Є.О. Проблемні аспекти обліку витрат на дослідження та розробки в закладах ресторанного господарства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. № 1 (1). С. 129–135.
12. Биба В.В., Міщенко Р.А. Теорія і практика обліку витрат на дослідження та розробку нематеріального актива. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2012. С. 39–46.
13. Серпенінова Ю.С. Особливості обліку витрат на розробку та дослідження при створенні внутрішньо генерованого нематеріального активу. Вісник Запорізького національного університету. 2013. № 2 (18). С. 116–120.

**НОТАТКИ**